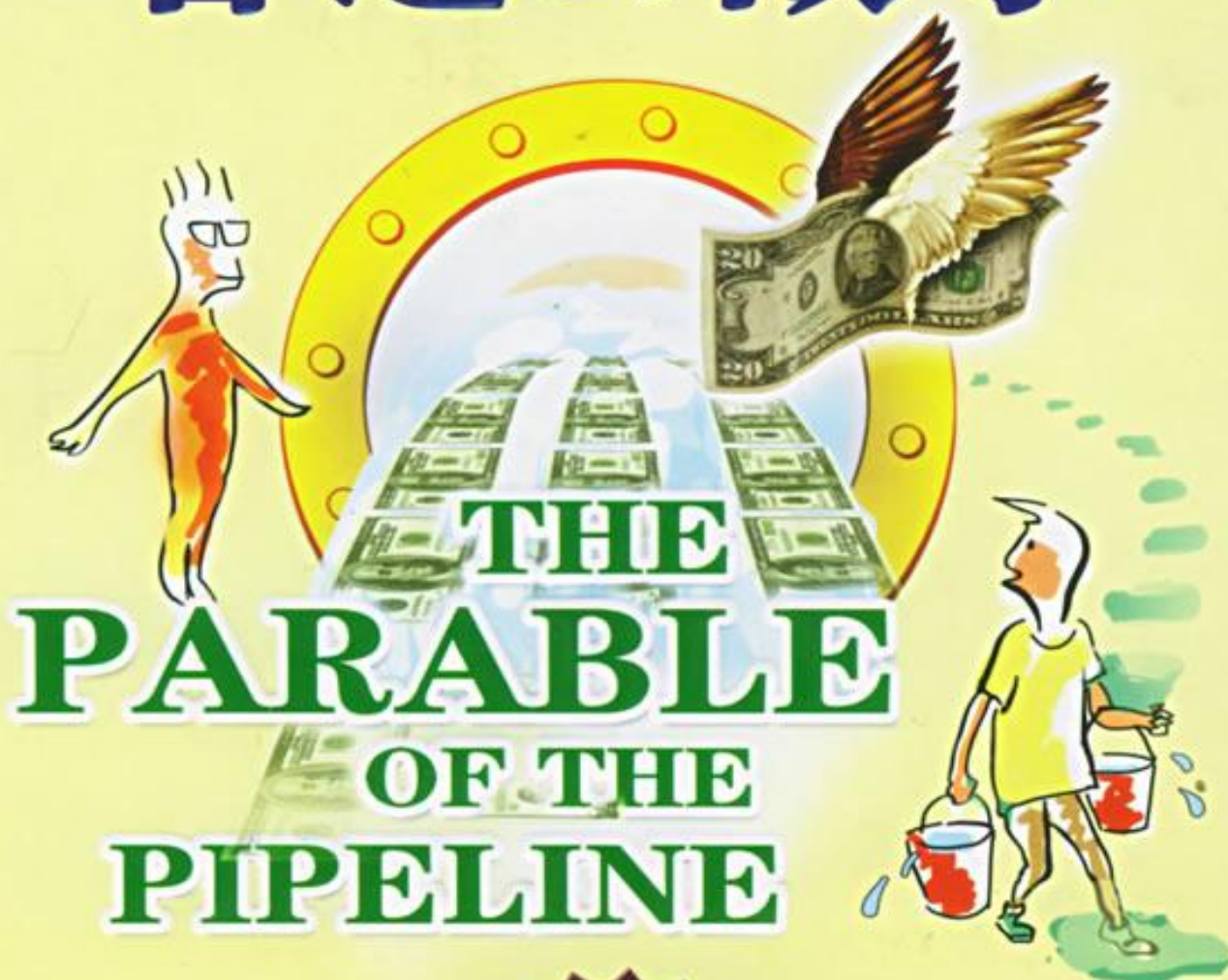


关于财富最好的 **寓言**

成为**百万富翁**不是一种机会 而是一种**选择**

管道的故事



真实
富爸爸
教导

〔美〕贝克·哈吉斯 著
江雅苓 赖伟雄 译

中国对外翻译出版公司

本 书 献 给

献给每一位有智慧成为管道建造者的人

• • • 且愿意与他人一起分享此智慧的人。

[管道的故事]

目 录

来自贝克·哈吉斯的寄语

导 入

第一章 我们生活在提桶的世界

第二章 你的管道是你的生命线

第三章 终极管道

结束语

作 者 序

你可以成为百万富翁！

亲爱的读者：

你在一百年前，普通人几乎不可能成为百万富翁。来看看这份在 20 世纪所做的生活水平状况调查统计。

在 1900 年，美国的平均薪水是每小时 0.22 美元，一般工人的年收入在 200 美元至多 400 美元之间，处于当时的贫困线下。那时全美只有 6% 的高中毕业，平均寿命 47 岁。只有 14% 的家庭拥有浴缸。全美只有 8000 部汽车，铺好的路面也只有 144 英里。直到第一次世界大战时，美国普通家庭将收入的 80% 用在食物、住房、穿衣等基本需求上。

总的来说，100 年前基本上只有两个经济阶层：富有阶层和其他阶层。10 个家庭中只有一个是富有

[管道的故事]

阶层。他就是说，在 1900 年美国有 90% 的人被划分为贫困阶层。

中产阶级依然靠工资生活。

现将镜头从百年前转向 2001 年。

现在，一般家庭的收入为 47000 美元。小汽车的数目超过了人口数目。大多数家庭至少拥有二部电视。寿命长至 75 岁。一般人有比以前更多可支配的收入，有更多的空余时间，有更多的职业选择。

但是全美约 7200 万家庭的大部份依然靠工资生活。

如果除去家里住房、车及家具，一般的家庭资产为零。零！当收入增加时，家庭负债在增加，工作时间也在增加。

哪里出了错？

你是否加入了一个错误的系统？

问题在于许多人加入了一个错误的计划当中。他们进入了一个错误的系统，缺乏如何建立和积累

财富的基本知识。

今天我要做一个或许会让你震惊的大胆声明。
但这是绝对真实，且毫不含糊的。准备好了吗？

简单的无须修饰的事实就是，**今天，成为一名百万富翁是一种选择，而非机会。**

这是真的——今天，任何一个有中产阶级收入的人都可以成为一名百万富翁。**不可能？绝对可能！**
事实上，它很简单。

如果你今天想成为一名百万富翁，你所需要做的只是跟随以下三个步骤：

1. 明白财富是如何建立和积累的；
2. 复制已经被证实的建立财富的系统；
3. 在一段时间内持续不懈；

就这么多。这就是普通人积累百万资产所需要做的：**认识、效仿、坚持。**

在这本书里你将学到什么？

在这本书中，你将学到普通人士可以学会的、能为他们自己家庭建立真正财务自由和策略。这些

[管道的故事]

策略非常简单，并且经受时间考验。在过去的 50 年中，这些策略已经创造了数以百万计的百万富翁。

朋友们，成为一名百万富翁已不再是一个好福气的问题。也是不好运气。它只是个学习和跟随已被证实的财富创造策略问题。

有一本畅销书，《邻家的百万富翁》说：“大部份的百万富翁将不再是洛克非勒或云狄宝 的后裔。超过 80%只是普通人，他们在一代人内积累了他们的财富。”

想一想，“80%的百万富翁是普通人”这个统计当数字证实了我刚才说过的，今天，成为一名百万富翁不是机会，而是选择。

我写《管道的故事》的目的是，把这些几个世纪以来、富人们用来创造和积累财富的策略教给你。这些策略曾经是只被少数特权人士所拥有。在 1900 年，即使你知道这些策略，你很可能没有现金和人际关系去发挥它们。但今天不一样了。

今天，感谢科技的发展，中产阶级收入的增加、以及我为“电子复合”的创新性生意模式，大部分

[管道的故事]

具高中或以上学历的人士可以通过杠杆他们的金钱、时间和人际关系创造。

通过跟随这本书所阐述的策略，你也可成为邻家的百万富翁。 欢迎你来到富人的社区。

你真诚的朋友

贝克•哈吉斯

感 谢

每当我一想到史蒂夫·普顿斯博士时，我的脑海中便出现自律、决心、专注和耐心这几个词。他是本书成功完稿的中流砥柱。史蒂夫，你从头至尾审视每一个字，极具天赋而且坚持不懈。

我敬佩你，在我眼中，你是无与伦比的合作伙伴。

我永远感谢 INTI 出版公司的总裁凯瑟琳·格莱佛。凯瑟琳是一位杰出的领导人，她对本书的创意和整个写作过程的投入和关注是无价的。

我还要感谢唐娜·莫里森。是她设计了便于读者阅读的版面。唐娜，与你的合作总是愉快的。

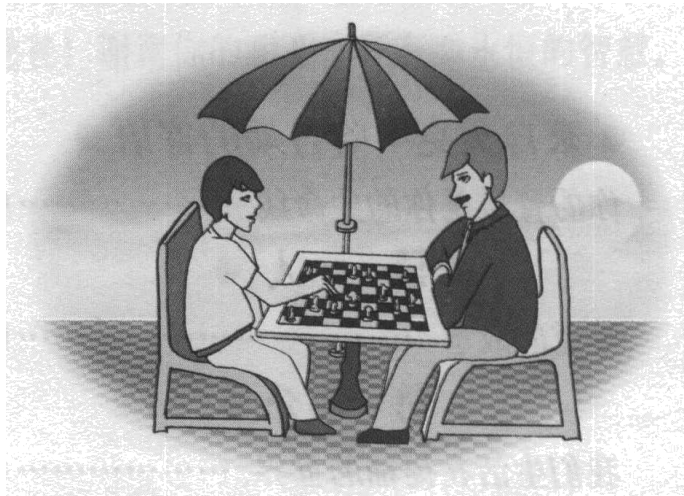
非常感谢莉兹·彻里和她极富创造力的小组。他们的设计准确地体现了持续收入的巨大力量。

如果不提及 INTI 团队的每一位成员，我的致谢将是不完整的。山迪·洛伦琴使 INTI 的运作如同瑞士表一样精确；迪伊·加兰德设计并监督本行业五个最好的网络；辛迪·普奇不仅有效的负责仓库的运作，而且工作时总是面带微笑，在声音里也总是充满了欢乐；首席财务官，米厄尔·法拉戈既是电脑专家又是财务天才，他给了我们很大的帮助。

最后，我还想感谢我的父亲，是他在我还只有十多岁孩子的时候就开始教导我：管道是我的生命线！

爸爸！谢谢你的耐心，还有那永恒的智慧。

[管道的故事]



你的管道就是你的生命线！

来自贝克·哈吉斯的寄语

你的管道是你的生命线

我的父亲去世至今已经 25 年了。但我依然清晰记得我们在那一天黄昏时下的那盘象棋，就如同发生在昨天一般。

我记得我帮父亲把棋盘放置在我们海边房子的大露台上，在那里我们可以俯视厄瓜多尔的太平洋海岸。

我记得看着波浪拍打这白色的沙滩。

我记得微微带着咸味的湿润薄雾中飘荡这香木槿的花香。

我记得看着夕阳渐渐落山，消失在灰白的地平线上的景色。

[管道的故事]

我们一直下到天黑，父亲在谆谆教导，而我则静心聆听。

“永远不要认为有什么事情是理所当然的。”我记得父亲一边注视着遥远的地平线，一遍重复了这句话许多遍。

一天内从王子变穷人

“永远不要认为有什么事情是理所当然的”

我父亲讲的是 1959 年的事情，在当时某国的政变事件爆发前，我父亲是当地最富有的人之一。《时代周刊》曾发表文章说，我父亲拥有的财富超过了 2 千万美元（至少相当于今天的 2 亿美元）。他拥有 12 个不同的生意，包括棉纺厂，零售店，一间纺织厂，一间化工制造厂及房地产。

政变爆发时，我父亲只穿着身上的衣服逃到了牙买加。我父亲的所有的生意以及银行存款全部在那次事件中损失掉了，他本人也被定罪。

我父亲唯一的“罪行”就是在他成功后认为他的成功是理所当然的。在对往事的回忆中，他认为自己的成功永远不可能被推翻。

但我父亲错了，代价就是他所有的财产。

管道的预感

我父亲在他的有生之年竭尽全力重整旗鼓，但当时的恶劣的经济形势和心脏病阻碍了他的复兴。在最后的岁月里，他的生活虽然并不艰辛，但他却为自己的时间所剩无几而感到沮丧。

因此，当我们下棋时，我父亲尽量把那些令他在四十岁时成为巨富的重要原则教导给我。

[管道的故事]

我父亲经常教导我关于拥有自己的生意的重要性，拥有自己的生意，就以为着独立和自由。在我父亲看来，拥有的生意越多就越好。

“你的管道就是你的生命线。”他会说。我将父亲的教导牢记在心，我 25 岁时就开。办了自己的第一个生意。到今天我已拥有好几个正在迅速增长的生意。

有趣的是，我的一家公司——Equibore 正好是做管道生意的，真的！Equibore 负责铺设蔽护那些旧经济时代的煤气管道和水管的通道。“新经济”里的电讯公司也用这种通道来铺设他们的光纤导管，即未来管道。

我的富爸爸，他的富爸爸

我的父亲非常坚信多元化，所以他的 12 个不同

的公司分属 12 个不同的行业。

“如果你只有一条管道，你就只有一条生命线。”
父亲一边吃掉我的一颗棋子一边说，“生命线越多越好。”

几个月前，我发现了一盘由罗伯特·清崎制作的录像带，名为“我的富爸爸教我投资”。罗伯特·清崎讲述了一个关于两个年轻人的简短的故事；他们俩都受雇去一英里外的湖边运水回村里。一个年轻人提着桶去运水，另一个则建了一个管道。时间一长，建管道的年轻人就比提水桶的那位富裕多了。

罗伯特·清崎的录像带让我回想起来我父亲 25 年钱对我的教导。当天晚上，我一回到家就写了 10 页纸的感想，就是这本新书的草稿。它介绍了管道和生命线的相互关系，并谆促读者们通过建立长期的和短期的管道来创造多元化的收入。

我将此书命名为《管道的故事》

三个月之后，我将手稿交给了我的出版商。它就是现在你手上的这本书。

[管道的故事]

建造你的管道

多年以来，我遵循了我父亲的建议，建造了几条有利润产出的管道。但我还没有像他那样拥有 12 个生意，我也还没有挣到 2 千万美元。

但我正在努力。

管道是用来消除人们忧虑的，并把利润放入人们的口袋中。但最重要的是，管道是为了给人们带来个人的财务自由以及终身保障。

简单的说，管道就是生命线。

我父亲的生命线被剥夺之后，他一直没有恢复元气。在这个国家生活的人是有福气的——我们的生命线不会轻易被人夺走。只有我们自己才会丢失自己的生命线。

怎么会呢？

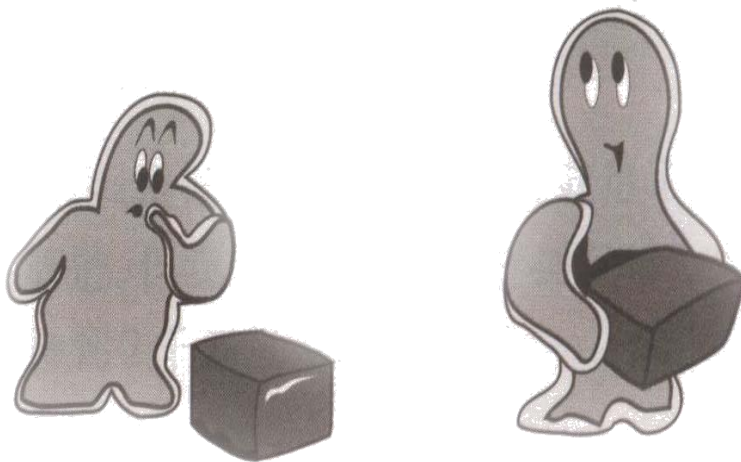
如果你不主动去建造它们！

要西区我父亲的教训，别以为一切都是理所当然的！就像是不要认为明天会和今天是一样的。

因为它们绝不会一样！

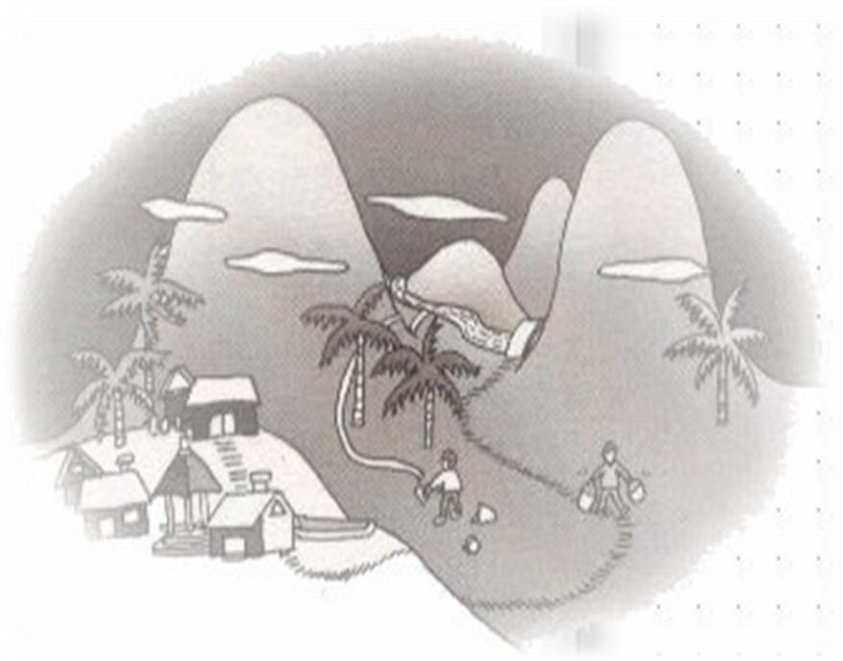
唯一的保障只有来自管道！

我强烈呼吁你从今天就开始建立你的管道，这样你的明天就可以拥有自己的生命线。

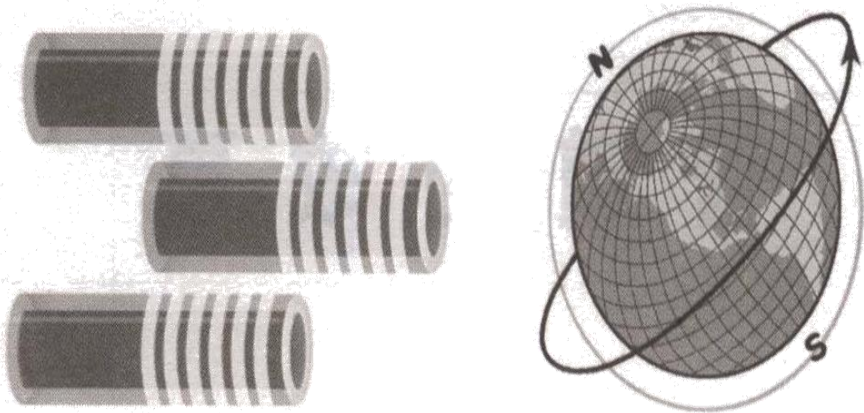


[管道的故事]

导 入 管 道 的 故 事



[管道的故事]



“短期的痛苦带来长期的回报”

“目光要牢牢的盯在回报上”

[管道的故事]

导 入

管 道 的 故 事

1801 年，意大利中部的小山村。

很久，很久以前，有二位名叫柏波罗和布鲁诺的年轻人，他们是堂兄弟，雄心勃勃。住在意大利的一个小村子里。

两位年轻人是最好的朋友。

他们是大梦想者。

他们不停地谈着，渴望有一天能通过某种方式，让他们可以成为村里最富有的人。他们都很聪明而且很勤奋。他们想他们需要的只是机会。

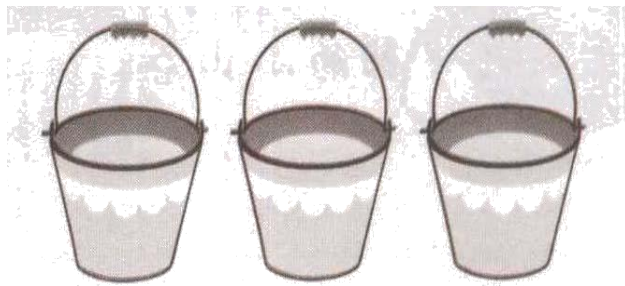
有一天，机会来了，村里决定雇两个人把附近河里的水运到村广场的水缸里去。这份工作交给了柏波罗和布鲁诺。

两个人都抓起两只水桶奔向河边。一天结束后，他们把镇上的水缸都装满了。村里的长辈按每桶一分钱的价钱付钱给他们。

“我们的梦想实现了”!布鲁诺大声的叫着，“**我们简直无法相信我们的好福气。”**

但柏波罗不是非常确信。

他的背又酸又痛，提那重重的大桶的手也起了泡。他害怕明天早上起来又要去工作。他发誓要想出更好的办法，将河里的水运到村子里去。



[管道的故事]

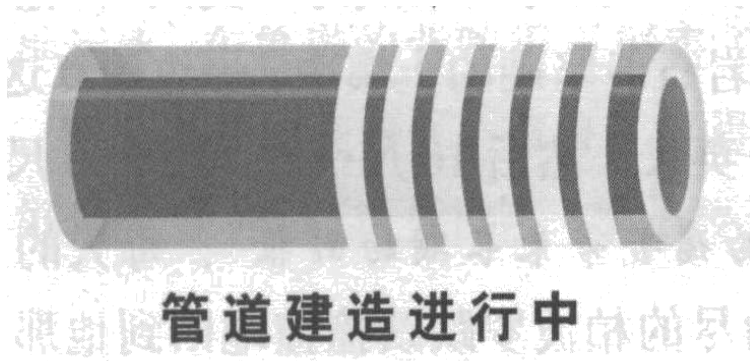
柏波罗，管道的建造者

“布鲁诺，我有一个计划。”第二天早上，当他们抓起水桶往河边奔时，柏波罗说，“一天才几分钱的报酬，而要这样来回提水，干脆我们修一条管道将水从河里引到村里去吧。”布鲁诺愣住了。

“**一条管道？谁听说过这样的事？**”布鲁诺大声嚷嚷着，“柏波罗，我们有一份不错的工作。我一天可以提一百桶水。一分钱桶，一天就是一元钱！我是富人了！一个星期后，我就可以买双新鞋。一个月后，我就可以买一头母牛。六个月后，我可以盖一间新房子。我们有全镇最好的工作。我们一周只需工作五天，每年两周的有薪假期。我们这辈子可以享受生活了！放弃你的管道幻想吧！”

但柏波罗不是容易气馁的人。他耐心的向他最

好的朋友解释这个计划。柏波罗将一部份白天的时间用来提桶运水，用另一部份时间以及周末来建造管道。他知道，在岩石般硬的土壤中挖一条管道是多么的艰难。因为他的薪酬是根据运水的桶数来支付的，他知道他的薪酬在开始的时候会降低。而且他亦知道，要等 1、2 年，他的管道才会产生可观的效益。但柏波罗相信他的梦想终会实现。于是他就去做了。



不久，布鲁诺和其他村民开始嘲笑柏波罗，称他为“管道人柏波罗”。布鲁诺赚到比柏波罗多一倍的钱，炫耀他新买的东西。他买了一头驴，配上全新的皮鞍，拴在他新盖的二层楼旁。

他买了亮闪闪的新衣服，在乡村饭店里吃可口的食物。村民们称他为布罗诺先生。当他坐在酒吧

[管道的故事]

里，为人们买上几杯，而人们为他所讲的笑话开怀大笑。

小小的行为等于巨大的结果。

当布鲁诺晚间和周末睡在吊床上悠然自得时，柏波罗还在继续挖他的管道。头几个月，柏波罗的努力并没有多大进展。他工作很辛苦——比布鲁诺的工作更辛苦，因为柏波罗晚上和周末都在工作。

但柏波罗不断地提醒自己，明天梦想的实现是建造在今天的牺牲上面的。一天一天过去了，他继续挖，每次只是一英寸。“一英寸、又一英寸成为一英尺。”他一边挥动钎子，打进岩石般硬的土壤中，一边重复着这句话。一英寸变成了一英尺，然后10……20……100 尺……

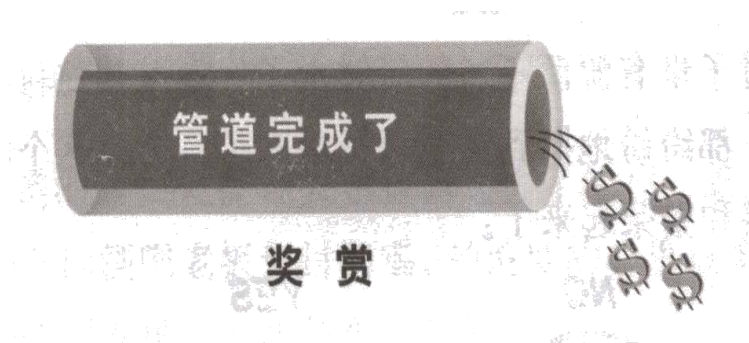
“短期的痛苦等到于长期的回报。”每天完成工

[管道的故事]

作后，筋疲力尽的他跌跌撞撞地回到他简陋的小屋时，他这样提醒自己。他通过设定和达到每天目标来衡量工作的成效。他知道，终有一天，回报将大大超出付出。

“目光要牢牢盯在回报上。”每当他慢慢入睡，耳边尽是酒馆是村民的笑声时，他一遍遍地重复着这句话。

“目光要牢牢地盯在回报上”



[管道的故事]

时来运转

一天天，一月月过去了。有一天，柏波罗意识到他的管道完成了一半，这意味着他只需提桶走一半路程了！柏波罗把额外的时间用来建造管道。完工的日期终于越来越近了。

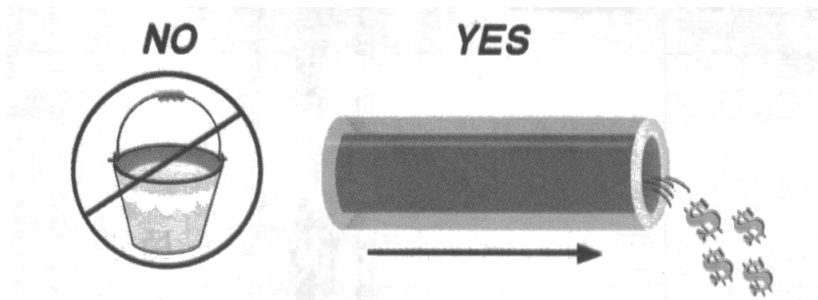
在他休息的时候，柏波罗看到他的才能朋友布鲁诺在费力地运水。布鲁诺比以前更加的驼背。由于长期劳累，步伐也变慢了。布鲁诺很生气，闷闷不乐，为他自己一辈子运水现而愤恨。

他在吊床上的时间减少了，却花很多的时间泡在在酒吧里。当布鲁诺进来时，酒吧的顾客都窃窃私语：“提桶人布鲁诺来了。”当镇上的醉汉模仿布鲁诺驼背的姿势和拖着脚走路的样子时，他们咯咯大笑。布鲁诺不再买酒给别人喝了，也不再讲笑话

[管道的故事]

了。他宁愿独自坐在漆黑的角落里，被一大堆空瓶所包围。

最后，柏波罗的大日子终于来到了——管道完工了！村民们簇拥着来看水从管道中流入水槽里！现在村子源源不断地有新鲜水供应了。附近其他村子都搬到这条村来，村子顿时繁荣起来。



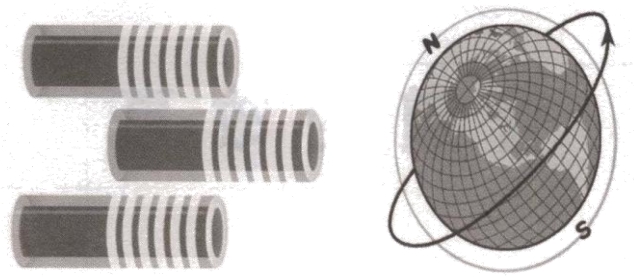
管道一完工，柏波罗不用再提水桶了。无论他是否工作，水源源不断的流入。他吃饭时，水在流入。他睡觉时，水在流入。当他周末去玩时，水在流入。流入村子的水越多，流入柏波罗口袋里的钱也越多。

管道人柏波罗的名气大了，人们称他为奇迹创造者。政客们称赞他有远见，恳请他竞选市长。但柏波罗明白他所完成的并不是奇迹，这只是一个很大、很大梦想的第一步。你知道吗，柏波罗的计划

[管道的故事]

大大超出越了这个村庄。

柏波罗计划在全世界建造管道。



招募他的朋友帮忙

管道迫使布鲁诺失去了工作。看着他的朋友向酒巴老板讨免费的酒喝，柏波罗心里很难受。于是柏波罗安排了一次与布鲁诺的会面。

“布鲁诺，我来这里想请求你的帮助。”

布鲁诺挺起腰，眯着他那无神的眼睛，声音沙哑地说：“别挖苦我了。”

“我不是来向你夸耀的。”柏波罗说：“我是来向你提供一个很好的生意机会。建造第一条管道化了我二年的时间。但这两年里我学到了很多！我知道使用什么工具、在哪里挖空、如何排管。一路上我都做了笔记。我开发了一个系统，能让我们建造另一条管道，然后另一条……另一条……”

“由我自己来做，我自己一年可以建一条管道。但这并不是利用我的时间的最好方式。我想做的是教你和其他人建造管道……然后你教其他人……然后他们再教其他人……直到管道铺满本地区的每一个村落……最后全世界的每一个村子都有管道。”

“只要想一想”柏波罗继续说，“我们只需从流进这些管道的水中赚取一点很小的比例。越多的水流进管道，就有越多的钱流进我们的口袋。我所建造的管道不是梦想的结束，而只是开始。”

布鲁诺终于明白这幅宏伟的蓝图。他笑了，向他的老朋友伸出了那粗糙的手。他们紧紧地握住了对方的手，像失散多年的老朋友那样拥抱。

[管道的故事]

在提桶世界里的管道梦想

许多年过去了。柏波罗与布鲁诺已退休多年。他们布遍全球的管道生意每年把几百万收入泵进他们的银行帐户。当他们有时到全国各地旅游时，柏波罗和布鲁诺遇到了那些提水桶的年轻人。

这两人一起长大的朋友总是把车停下来，将自己的故事讲给年轻人听，帮助他们建立自己的管道。一些人愿意听，并且立即抓住了这个机会，开始做管道生意。

但悲哀的是，大部分提桶者总是不耐烦地拒绝这个建造管道的念头。柏波罗和布鲁诺无数次听到相同的借口。

“我没有时间。”

“我朋友告诉我，我认识的一个朋友的朋友试

图建造管道，但失败了。”

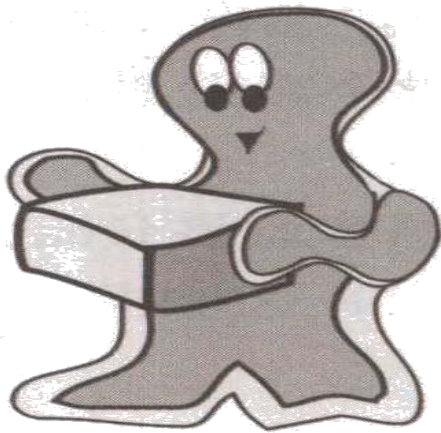
“只有那些很早加入的人才可以从管道那里赚到钱。”

“我这辈子一直都提水桶，我只想维持现状。”

我知道在管道的骗局中亏了钱，我可不会。”

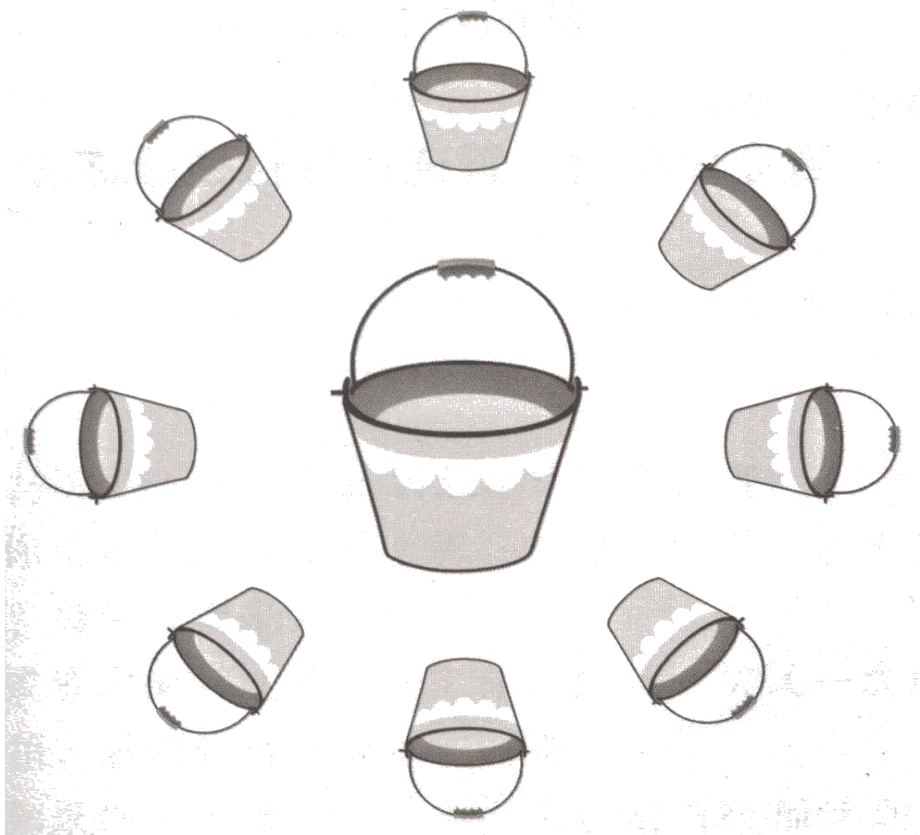
柏波罗和布鲁诺为许多缺乏远见的人而感到悲哀。

但他们承认，他们生活在一个提桶的世界里，只有一小部分人敢做管道的梦。



[管道的故事]

第一部分 我们生活在提桶的世界



[管道的故事]



= 时间换金钱的陷阱

不提桶 = 没收入

当你休息时，管道还在付钱给你

[管道的故事]

第一课
你是谁？
——提桶者还是管道建造者

“布鲁诺，我有一个计划。”第二天早上，当他们抓起水桶往河边奔时，柏波罗说，“一天才几分钱的报酬，而要这样来回提水，干脆我们修一条管道将水从河里引进村里去吧。”

布鲁诺愣住了。

“一条管道？谁听说过这样的事？”布鲁诺大声嚷着。

——摘自《管道的故事》

你是谁？——提桶者？还是管道建造者？

你是否只有来到公司、把工作干了才有收入？

好象提桶人布鲁诺？

或者说你做一次工作，然后一次又一次的得到回报，就象管道建造者柏波罗一样？

如果你象大部分人一样，你在使用提桶计划。我称它为“时间换钱的陷阱”。你知道如下绕口令：

一小时的工作换一小时的报酬

一个月的工作换一个月的报酬

一年工作换一年的报酬

这听起来熟悉吗？



= 时间换金钱的陷阱

提桶问题在于，当你停止提桶时，收入也停止了。即是说：“有保障的要作”或“梦想的工作”的概念只是一个幻觉。提桶的潜在危险在于，收入是暂时的，而不是持续的。

如果布鲁诺某天早上醒来发现自己背部扭伤，

[管道的故事]

起不了床，那一天他可以赚多少钱？零！

没有工作就没有收入！



任何提桶的工作是一样的。只要提桶者用完了病假日和休息日，如果他们不继续提桶，他们就不会得到薪水。

牙医不能再提水桶了

这是一个真实生活中的例子。我的前任牙医是我所见过的最好的牙医。她是个典型的专业人士，性格很好，医术高明，几乎每次拜访她都毫无痛楚。

另外，她喜爱她的工作。她自己安排时间，她的诊所每周只营业三天，以便她有四天的时间和家人在一起。

在这份她所喜欢的工作中，她每周工作三天，而每年收入为十万美元。如果曾经有过的话，这就是提桶者梦想中的工作。

有一个问题。40 岁之前，她的手患了关节炎而无法工作。现在她在当地一所大学教书，收入是做牙医的 1/3。虽然她没有做错任何事，但她理想的工作消失了，

现在你是否明白，为什么我说从来没有一份有保障的提桶工作吧？你是否看到提桶的工作是多么的脆弱？

时间换钱陷阱的问题在于，如果你不交换时间，你就赚不到钱。管道人柏波罗很早就意识到提桶的局限。于是他决心建立一个系统，无论是否投入更多的时间，他多能不断的得到报酬。

他明白提桶是毫无保障可言的。他明白管道是他的生命线。

[管道的故事]

如果明天你不能付出时间，你会怎么样？

你呢？如果你明天的收入中断了，怎么办？

如果你被解雇了，会发生什么？

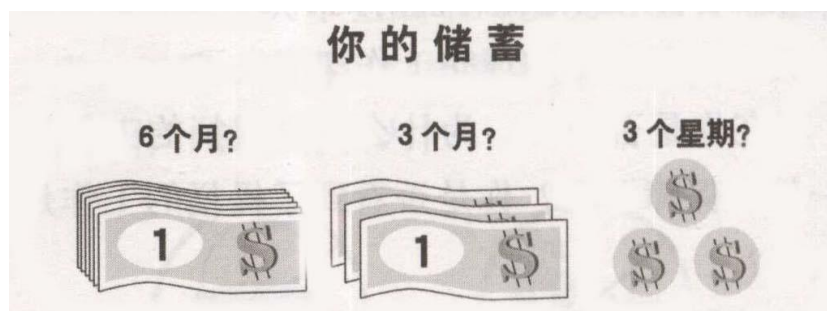
如果你病了或身体不适，无法继续提桶，会有什么发生？

如果某一次医疗意外耗尽了你的全部积蓄，怎么办？

如果你的公积金一夜之间无影无踪，怎么办？

如果明天你的收入中断了，你可继续 支付房屋分期付款到何时呢？买车的分期付款，又如何呢？还有孩子上学的费用呢？

六个月？三个月？三个星期？ !!!



如果灾难降临，你是否有生命线保护你和你的家人呢？抑或你愿意打赌认为提桶的收入会按你的需要一直不断地待续下去呢？

无论你是清道夫、或是个秘书、或是个专业人士，你都只是付出一个单位的时间，获得一个单位的报酬。

保障在哪里？

当你玩乐时，管道在付钱给你

正如柏波罗所说：“**一定有更好的办法。**”

[管道的故事]

幸运的是，确实有。

它称为管道——持续性世袭的收入——不管你是否继续付出时间，都继续有收入。唯一建造有保障的管道的方法就是做柏波罗所做的——在你还在提桶时建造管道。

管道是生命线。因为它们让人们摆脱时间换钱的陷阱。当你建造管道时你只做一次，但你一次又一次地得到回报。

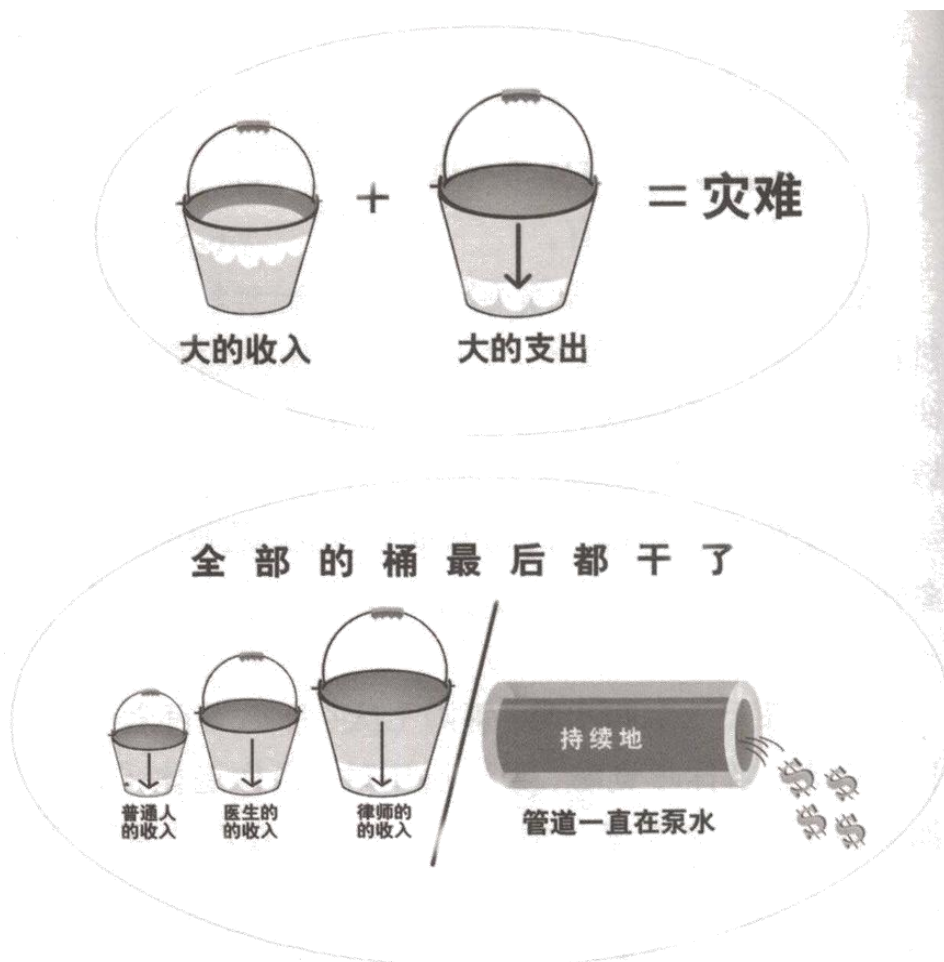
管道是一天二十四小时、一周七天、一年三百六十五天不停地动作。当你睡觉时，当你玩乐时，当你退休时，当你生病时，或者在紧急情况下，管道继续付钱给你。

这就是持续收入的力量。

所以我说管道是你的生命线。



[管道的故事]



提更大的桶是一种误区，水桶最后都会干

第二课

我们生活 在提桶的世界里

“柏波罗，我们有一份很美妙的工作。我一天可以提 100 桶水。一分钱一桶，一天就是一块钱！我是富人了！一个星期后，我就可以买双新鞋。一个月后，我就可以买一头母牛。六个月后，我可以盖一间新房子。我们有全镇最好的工作，每年两周的有薪假期。我们这辈子可以享受生活了！放弃你的管道吧！”

——摘自《管道的故事》

一个医生开车带他四岁的女儿去日托幼稚园。他的听诊器放在座位上。于是他女儿拿起来玩。

“我女儿想继承我的事业。”医生想，“这简直是我一生中最骄傲的时刻。”

孩子将听诊器挂在颈上，然后把听诊器拿在前面，像拿麦克风一样。

“欢迎你光临麦当劳。你需要帮忙吗？”

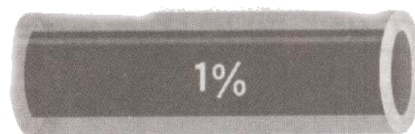
这个调皮的故事描述了我们被提桶的工作吸引过去的原因。这叫做“**猴子看，猴子做**”。这外小女孩经常去麦当劳，她误认为听诊器就是麦克风，于是模仿了服务员对客人所说的话。

像小女孩一样，大部分人误将提桶当成建造管道。我们发现 99% 的人提桶，于是我们自然以为提桶是得我们生活中想要的东西的唯一方法。

提水桶者和管道建造者



99% 的人
靠工资生活



1% 的人拥有源源
不断的持续收入

所以布鲁诺好不容易才明白管道的威力——柏波罗是布鲁诺所认识的第一个管道建造者。布鲁诺拒绝管道的原因是因为它们与众不同。对布鲁诺

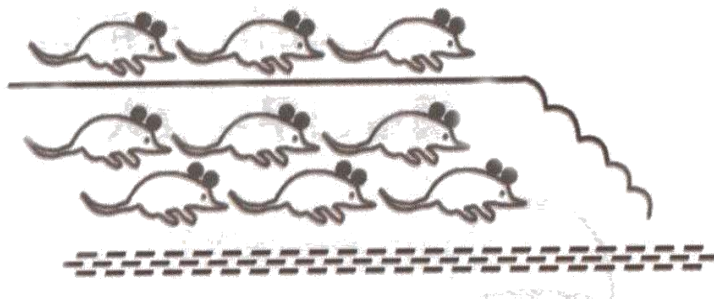
[管道的故事]

来说，管道还未经证实。对布鲁诺来说，管道是偏激而冒险的。

大部分人的想法和布鲁诺是一样的。我们成长时被提桶者包围。于是我们认为这个世界的本来面目，这让我想起最近看到的汽车防撞板上常常贴着的标语：“10 万双旅鼠不会错。”

人们对提桶者的看法是一样的——1 亿个提桶者不会错。噢，他们错了。

旅鼠的思维方式



旅鼠：栖居极地一带的小型啮齿类动物，定期集体迁徙，常有集体径直走入大海淹死的自杀式行为
接受提桶的概念

让我们正视事实——世界上的提桶者比管道建造者的数目多得多。

为什么？

因为提桶者是我们父母跟随的、也是他们教导我们跟随的模式。提桶的模式告诉我们，在这个提桶的世界里，以下这些是我们向前走所要做的：

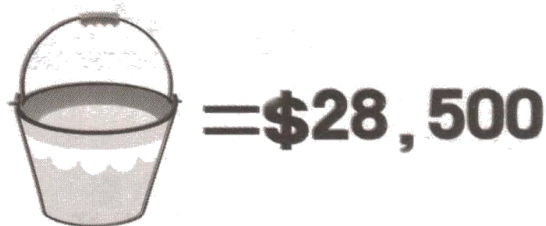
去学校，学习如何提桶。非常努力地工作，争取提最大水桶的权力。从水桶公司 A 跳槽去水桶公司 B，以便可以提更大的桶。从提金属桶转换提塑料桶、再转为提数码桶。梦想着有一天你可以退休，不再提桶。在那日之前你也在提桶，提桶。。。。。。

所有提桶者的努力能获得什么回报呢？

少得可怜！

根据美国 PARADE 杂志每年“人们赚多少钱”的调查，美国普通劳动者平均收入为 28500 美元，减去约 20% 的所得税，赖以生存的只有 22500 美元。

提桶者的平均收入



[管道的故事]

事实是，22500 美元可支配收入实在不足以支付四口之家所需的基本费用。这意味着大部分人都渴望有更多的钱！

提桶者的旅行

当提桶者需要更多钱时，他们干什么呢？

因为提桶者有的是提桶的思维方式，他们想出的解决方式就是提水桶。如果你想要更多的钱，就提更多的桶！

“我找一份晚上和周末的兼职工作。”提桶的爸爸说。

“我可以再做在孩子出生前的提桶工作。”提桶的妈妈说。

“孩子们在放学后及暑假也可以做提桶工作。”提桶的父母一起说。

那就是他们所做的。结果如何？

今天，北美打工一族的工作时间是全世界最长的，甚至比工作狂的日本人更甚。提更多的桶，可赚更多钱的公式行得通吗？

不！

以下是残酷铁一般的事实：

*消费者负债创历史最高的纪录。美国家庭的负债是 17 年前的四倍。美国普通家庭 1 美元可支配收入所对应的负债为 0.95 美元。

*妇女工作以支援家庭开支的比例在过去的 20 年上升了一倍多。从 1980 年的 19% 到今天的 46%。

*越来越多的人用他们唯一而又最有价值的固定资产——房屋——做第二次、第三次的贷款抵押以支付账单；

*私人破产个案年年上升，至 2000 年达 140 万宗——即使经济很繁荣。

喂。。。。。！哪里出了错呢？

[管道的故事]

提更大的桶的错误见解

提桶者以为提越大的桶收入会越多，所以提桶者告诉自己，如果能找到一份提更大桶的工作，那么一切问题都解决了。

提桶者永远都在猜想其他提桶者收入是多少。美国劳工统计局对数百个行业的时薪作了调查。看看你的薪水与其他行业相比如何？

时薪表	
(美国劳工统计局调查材料)	
行业	一小时工资
快餐厨师	\$ 6.29
加油站服务员	\$ 7.34
门卫	\$ 8.44
零售店售货员	\$ 9.12
秘书	\$ 11.86
屋顶维修工	\$ 13.63
汽车修理工	\$ 13.97
卡车驾驶员	\$ 14.08
消防员	\$ 15.63
邮递员	\$ 16.39
贷款业务员	\$ 20.05
电脑程序员	\$ 25.67
化学工程师	\$ 29.44
医生	\$ 33.23
律师	\$ 36.49
牙医	\$ 44.40
外科医生	\$ 49.05

假设大部分工作的人按每周 40 个小时而得到报酬（即使他们每周工作或许至少 50 小时。。。或更多！），每年有二周的有薪假期，这里是以上五个行业的年收入状况：

[管道的故事]

年收入

1. 厨师-----\$13,083
2. 零售点售货员-----\$18,970
3. 邮递员-----\$34,091
4. 律师-----\$75,899
5. 医生-----\$102,024

现在如果你是一名厨师。。。或零售店售货员。。。或邮务员，也许你看着律师或医生的年收入时会想：“哗！如果我每年赚这么多的钱，我就得到财务自由了！再也不用为支付账单而愁得夜不能寐了！”



事实上，医生的桶比厨师的桶大得多——大概 是十倍！但那并不意味着医生得到了账务自由。他像厨师或邮务员一样，也是依附于他那份提桶的

工作。

为什么？很简单啊。专业人员的收入比其他普通工人高。**但是他们的花费更高！**实际上，年收入六位数的医生或律师要化费大部份的收入来维持他们奢侈的生活方式。

只要比较一下普通人士和专业人士的开支：

普通人买 5000 美元的二手车，医生或律师则买 45000 美元的凌志。

普通人送他们的孩子上免费的公立学校，医生或律师送孩子上私立学校。

普通人的房产价值 75000 美元，医生或律师的房产价值 350000 美元。

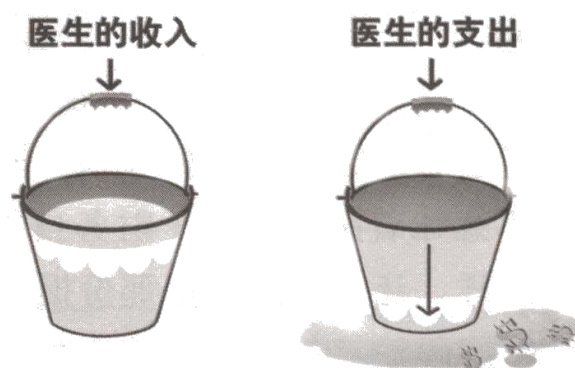
普通人一个星期吃一次薄饼，医生或律师一个星期在昂贵的餐厅吃两次。

普通人付不起渡假的费用，医生或律师每年带家人去滑雪。

普通人在公共的球场打高尔夫球，医生或律师是一家或二家昂贵的乡村俱乐部成员。

你看到区别了吗？

[管道的故事]



人们嫉妒医生、律师或会计师，因会他们能提巨型的桶。确实，医生的桶或许比厨师的桶大十倍，但医生的开支也比厨师的开支大十倍，他们最后面对的困境是一样的，也就是从一张工资单生活到另一张工资单。

桶最后干了

汤姆斯。史丹尼和威廉。定高是畅销书《邻家的百万富翁》的作者。他们发现提大桶不等于创造

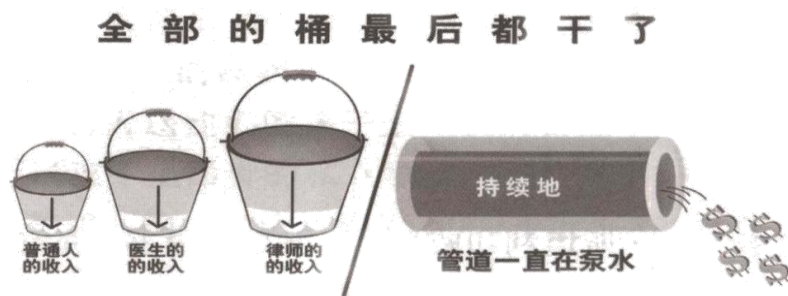
财富。作者调查了生活在高档社区的人，假使开高档汽车、住豪宅的人是富有的。

真的吗？——错误的假设！史丹尼和定高得到了关于创造财富的惊人结论：

“大部分美国人对于财富的认识都是错误的。财富和收入是不同的。如果你每年都赚不错的收入，但都花完了，你并没有变得更富有。你只是生活水平高而已。财富是你所积累的，而不是你所花费的。

你如何才能变得富有呢？在这里，很多人也弄错了。通常不是幸运、继承财产、高学历和高智商让人们积累财富。财富更多的是努力工作、有毅力、有计划、最重要的是自律等因素的结果。”

换句话说，不论桶有多大，最终都会干。而管道则自我支援的。但管道的建立需要牺牲。管道不是自己形成的。你要化时间和精力去建造。



更大的桶并不解决问题

每个人都喜欢加大他们的桶的尺寸。没有人会拒绝每年的加薪或一份更高薪的好工作。如果提桶是你唯一的收入来源，那么我说你要尽量提最大的桶。这只是常识而已。

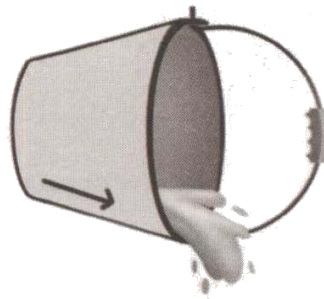
但事实仍然是提桶永远不可能让你财务自由。提桶也不会让你的家庭得到安全和有保障，不论你的桶有多大！

为什么？

因为只要你提桶，你就必须去上班、去工作而得到报酬。你一旦停止提桶，你的收入就停止了。

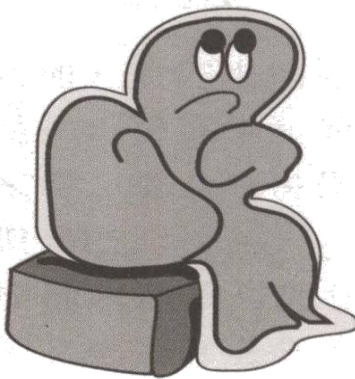
许多提桶者从“邻家的百万富翁”变成“邻家的破产者”，因为他在提桶时忽视了建造管道。当他的桶干时，他的生活方式也完结了。

[管道的故事]



- 疾病或伤残
- 解雇
- 退休

“管道是你的生命线”我父亲发前常常这样说。
你开始看到原因了吗？



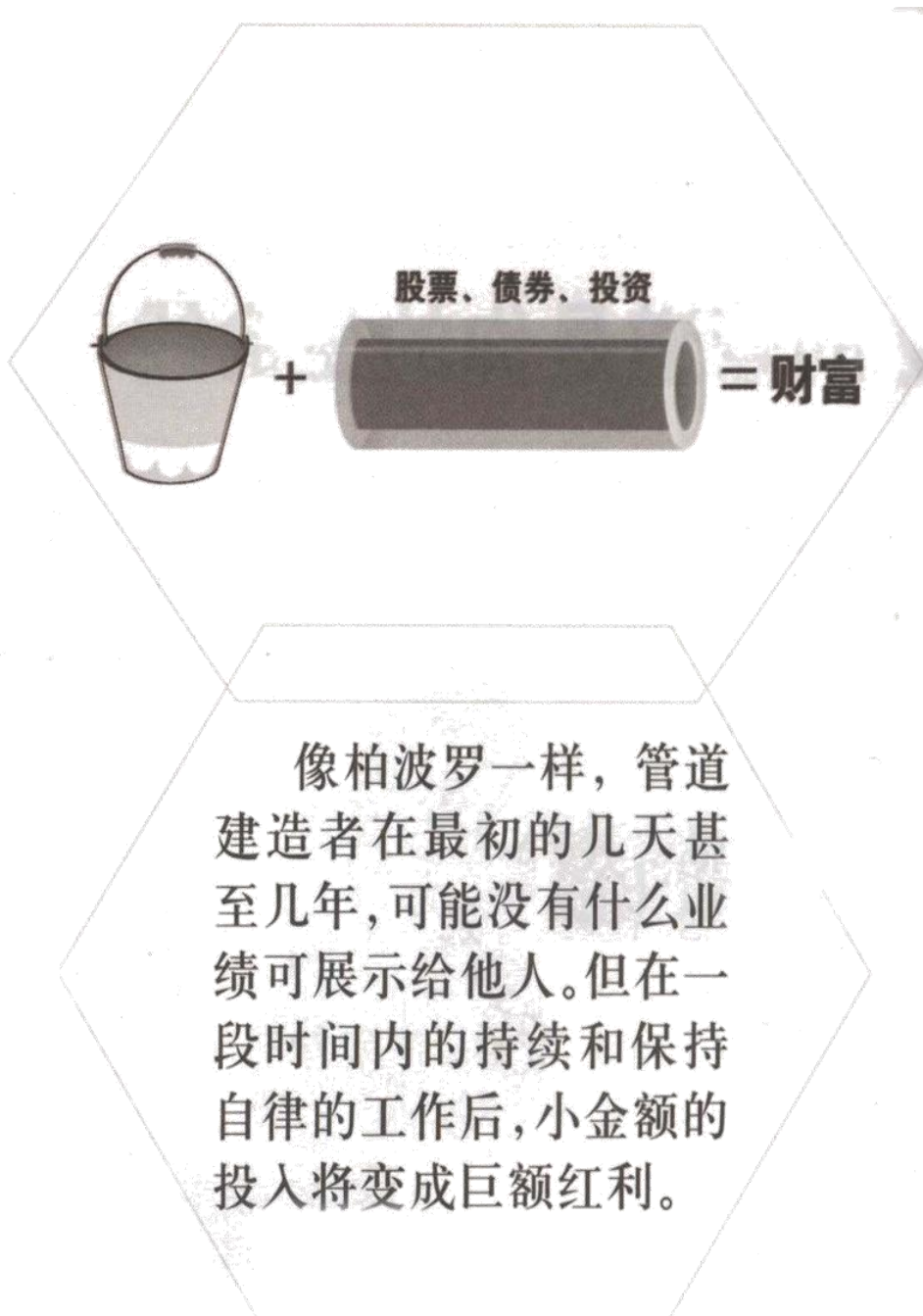
[管道的故事]

第二部分

你的管道是你的生命线



[管道的故事]



第三课 管道的威力

但柏波罗不是容易失望的人。他耐心地向他最好的朋友解释这个计划。柏波罗将一部份白天的时间用来提桶运水，用另一部份的时间以及周末的时间来建造管道。

他知道，在岩石般硬的土壤中挖一条管道是多么的艰难。因为他的薪酬是根据运水的桶数来支付的。他知道他的收入在开始的时候会减少。他也知道，要等 1、2 年，他的管道才开始产生可观的收入。

但柏波罗相信他的梦想会实现。于是他去做了。

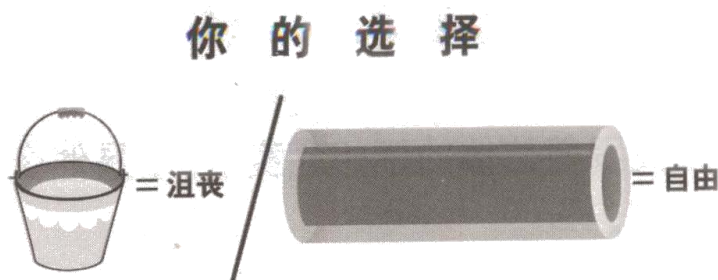
——摘自《管道的故事》

这是关于两个截然不同的人的故事。一个是著名的棒球明星另一位是小镇上的小学教师。

他们完全不同。一个是年轻小伙子，另一个是老妇人个年薪数百万，另一个年收入从未超过10000 美元。一个是公众的焦点，另一个在麻塞诸塞州的小镇上。

但是比起他们各自所作的财务选择，这些只是小小的不同。接下来，你会看到其中一位建造管道的人退休后成为百万富翁，而另一个则一直都是提桶者。在我写此书时他已徘徊在破产的边缘。

这个故事讲的是两个非常不同的人，但这并重要。重要的是他们所做的选择。和从那些选择中你可以学到的教训。你听到这两个故事后，你会非常清楚为什么建造管道是创造真正的保障和财务自由的唯一途径。



球员的经历

让我们从著名的球手开始吧。几年来，这位天才运动员在个人生活及财务方面都做了些错误的选择。

他个人生活方面的选择导致他婚姻的破裂、酗酒及吸毒，这已经够糟的了。但他财务上的选择同样糟糕，因为他破产了。我保证你听说过这位运动员，至今他将近红了二十年。

他就是达利斯多伯里。他的故事人人都应引以为戒。为了实现财务自由，你千万不能做他所做的事。

达利几乎半辈子是职业棒球运动员。这位三十八岁的外场球手十几岁时便参与重要赛事，立即被称为“塔德。威廉姆斯第二”。

在他的球员生涯中，斯多伯里每年赚 2 至 5 百万美元的薪水。那还只是打棒球的收入，加上一年几百万的广告费、出镜费、演讲费、签名费等等。他四十岁以前就赚了 5 千万至 1 亿美元。

斯多伯里不能永远打球

一个赚了那么多钱的人应该可以享受人生了吧？
错。

据一份当地报纸报道：“斯多伯里没有收入和储蓄来养活病人了现任的妻子卡罗西和三个孩子。”

他赚了 1 亿美元而居然没有留下几个钱？

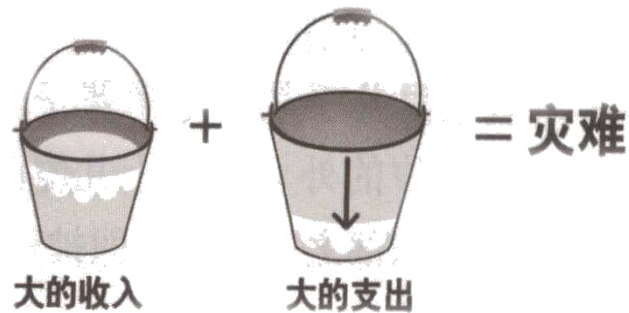
他用光了。

昂贵的房子、昂贵的汽车、昂贵的律师费用、
昂贵的离婚、昂贵的毒隐和酗酒康复费。

我写此书时，斯多伯里已经没有打棒球了。这

[管道的故事]

意味着他没有收入，有的只是账单。一天又一天，一月又一月，像台风季节的进一雨一样绵绵不绝。



如何变成邻家的百万富翁

第二个故事结局完全不同。这是住在小镇上的一位名叫玛嘉烈·当娜的教师的故事。她证明了你不需提着大桶也能建管道。

当娜女士教了 50 多年书。当她 70 岁退休时，她的年收入为 8500 美元。当她 100 岁去世时，她留下了二百万给十个不同的慈善机构，这些机构包括

她的教会、曾上过的学校和一支童子军。

一个年薪不到 1 万的女人怎么可以积累这样一笔财富？很简单。她每月有规律地投资于优质的股票，然后让它们去长期复合，建成一条长期的投资管道。



“玛嘉烈热爱股票”她的经纪人说，“我第一次见到她时，她把三张纸扔在我的办公桌上，说：我怎么处理这些东西？她指的是一些行情不太好的股票。”

在接下来的二十年，玛嘉烈的股票组合涨势良好，包括一些蓝筹股、免税债券和公共事业股票。直到她去世时，她还握有这些股票。她很少去碰她的投资，任凭她的退休管道年复一年地增长。

[管道的故事]

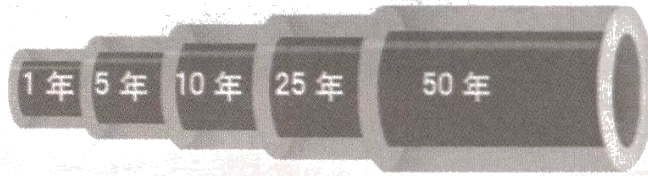
小小的牺牲，大大的结果

如果你以为玛嘉烈是热衷于剪下购物券、连用过的茶包都要留下来的小气鬼的话，你就错了。她经常与朋友在外面吃饭。她有一部新款的别克车，经常飞到欧洲去渡长假。

她不拒绝过愉快的生活。但她在化费上很有自律且节制。她每月都存款以及投资，即使在退休后也如此。

玛嘉烈是长期管道建造者的典型例子。她 20 岁就开始存钱和投资，一直坚持到她 100 岁去世时。接下来，你会看到，管道随时间流逝会越来越粗。

发展你的管道



像柏波罗的管道建造者，在最初的几天甚至几年，可能没有什么可展示给别人看。但一段时间内的持续、自律性强的工作后，小小的投入将变成大大的分红。

桶干了，而管道仍在继续泵水

现在，当我们谈论管道的威力时，你是否明白我的意思？斯多伯里已提大桶多年，今天他有什么可炫耀的？除了一箱箱被退回的支票，什么都没有。

斯多伯里有 20 年的时间可以建管道。如果他把 10% 的收入用来自由竞争在股市中，以建造投资管

[管道的故事]

道，他现在的生命线应该价值 2 千万至 1 亿美元。

但是他没有。

斯多柏里假设他的大桶永不会枯竭。错误的假设！桶不能自动的加水，不管桶有多么大。提桶者必须用力提桶去某个地方才能重新加满水。如果他停止拖动——不管是退休、还是疾病、还是受伤、还是用光了，桶都会开始枯竭。

错过的机会



而管道，在另一方面，在桶干了很长时间后还能泵利润。这个规则无论对提大水桶者、还是提小桶者，都一样真实。如我所说，桶的尺寸并不重要。提大桶者很容易成为大手大脚的人。财务自由的关键是采用管道建造的思维方式，然后把管道计划付诸行动！



桶越小，对管道的需求越大

赚很多钱并不等于财务自由。只有管道才能保证。如果你不采用管道的策略，桶终究会枯竭。

我对你讲斯多伯里的故事是想证明一点。如果像斯多伯里这么大的桶都会干，你的呢？

想想吧。斯多伯里从一张工资单活到另一张工资单。

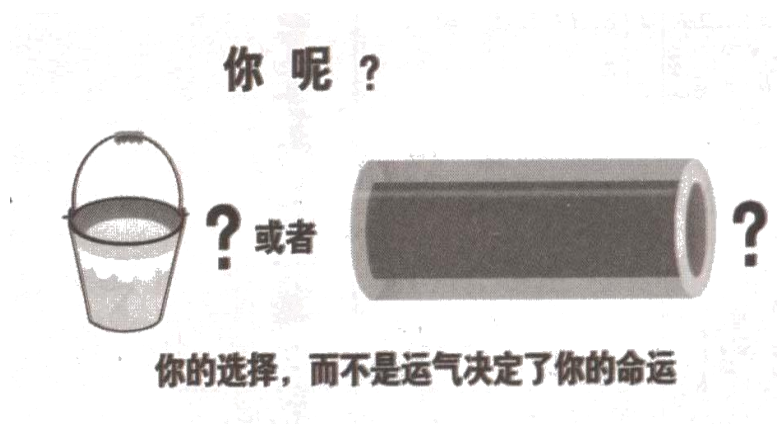
你呢？

[管道的故事]

斯多伯里以为他的桶永远不会枯竭。

你？斯多伯里愚蠢地化钱，浪费了那本应聪明地用来建造管道的時間。

你呢？

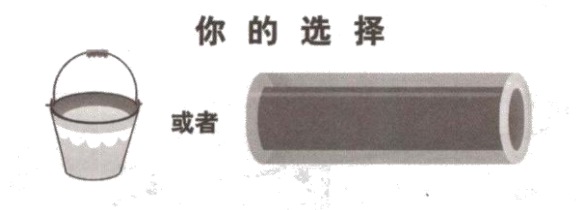


确实，斯多伯里做了一些错误的选择，这让他花了许多钱。但他最糟的财务选择是没有建一条管道。那是不可原谅的！他当时在想什么呢？

玛嘉烈。当娜，另一方面，则很有智慧地在她提桶时建造了管道。当她提桶的日子结束时，她的管道继续为她泵水，现金继续流入。

现在轮到你做选择了

现在我问你，你希望自己处于怎样的财务状况？
斯多伯里的，还是玛嘉烈的？如果答案是玛嘉烈，
那么你需要立即开始建造管道！



管道是生命线，因为他们是自我支援的。它们
会不时需要做一些调整、或一些修补、甚至是重建。
但管道能年复一年地把利润泵上来。

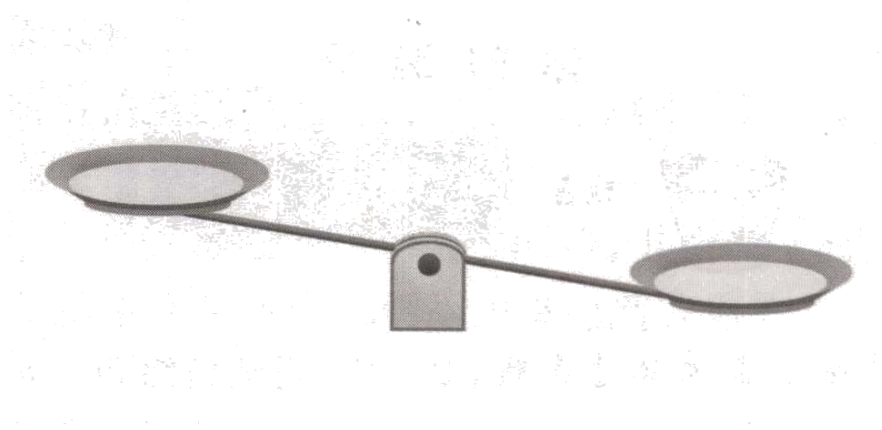
“是你的选择，而不是运气，决定了你的命运”

玛嘉烈和斯多伯里都有一个选择。斯多伯里选
择了提桶，玛嘉烈选择了管道。

他们做了他们的选择。

[管道的故事]

现在轮到你选择了。



在建造管道模式下，付出与结果的比率不在是 1 比 1. 当我们运用杠杆时，努力是同样的。但结果可能是 100 倍。。。1000 倍。。。甚至百万倍的差别！

第四课

杠杆：管道后面的威力

管道一完工，柏波罗便不用再提水桶了。无论他是否工作，水都在源源不断地流入。他吃饭时，水在流入，他睡觉时水在流入。当他周末去玩的时候，水在流入。流入村子的水越多，流入柏波罗口袋地的钱也越多。

——摘自《管道的故事》

杠杆是一个令人生畏的概念——一个文明世界的概念。

实际上，没有杠杆，你现在不会拿到这本书。
让我向你解释。

1440 年，一个名叫约翰·古腾堡的年轻德国企业家将一个榨酒机改成世界上第一部商业印刷机。

[管道的故事]

他印了 180 本古胜堡圣经，并且在几天内销售一空。

古胜堡的印刷机一夜成名。在几十年内，整个欧洲雨后春笋般出现了许多印刷机。到了 17 世纪中期，有 800 万册书在欧洲发行，这个数目是之前几千年来所有生产的书数目总和的十倍。

提桶者的书与管道建造者出版的书之对比

古胜堡的印刷机粉碎了提桶者生产书的模式。在古胜堡之前，书是由传教士手抄的，生产一本手抄书可能要几年时间，价格昂贵，只有贵族才可以承担。

古胜堡改变了这一切。使用印刷机，印刷者只须设置活动的模板一次，之后便可以轻松地生产出千万张绝对相同的产品。印刷机杠杆了印刷者的时间和金钱，生产力得以大幅度提升。

用提桶者式的印刷方法，精力和结果比率是 1：

1。一个小时的努力换一个小时的结果。如果一个人一天能抄写一页，以他一百天能抄写一百页。

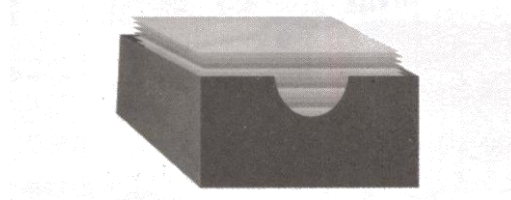
用手抄写的模式



现在进入印刷机——管道建造模式。让我们假设，在 16 世纪，印刷者花一天时间才设置一页模板。当一天结束时，他们可能只印了一页校对好的稿。

在管道建造模式下，付出与结果的比率不再是 1：1。当我们运用杠杆时，努力是同样的，但结果可能是 100 倍。。。1000 倍。。。甚至百万倍的差别！

印刷的模式 1 个小时 = 100 页



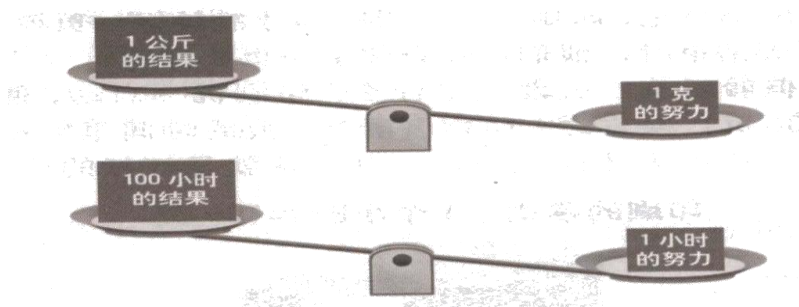
[管道的故事]

两种杠杆。时间与金钱

两种杠杆的词根是 LEVER，源于法语一个古老的单词：意思是“减轻”。这是杠杆的威力最适当的形容。使用杠杆，重物可以变轻，以致小孩子也可以移动它。

当我们将杠杆的原理应用于金钱和时间时，同样的事发生了：效果得到倍增。

例如，在杠杆时间方面，1 小时的努力可产生 100 小时的结果，1 个星期的工作可产生 1 年的产量。



在杠杆金钱方面，一段时间内投资的每 1 个美元会复合，直至它增长成为初期投资的许多倍。



杠杆的典型例子

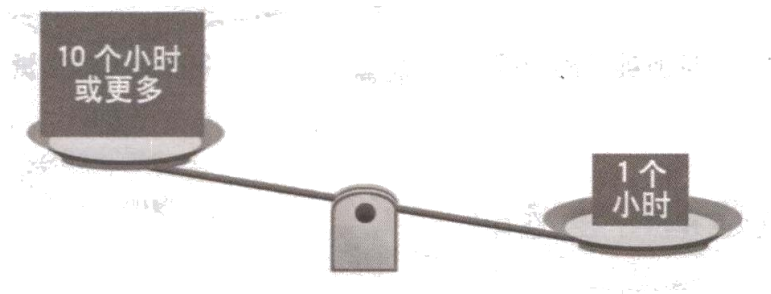
印刷机是人们能杠杆时间、金钱及努力的典型例子。杠杆粉碎了一份时间换一份报酬的公式。它允许人们更巧妙、而不是更努力地工作。这是每一根管道后面的力量。

杠杆时间：聘用雇员是人们杠杆时间的典型例子，让我们假设你想开一家餐厅，你不可能同时做迎宾小姐、服务员、厨师、洗碗工人、会计，而使

[管道的故事]

这餐厅顺利运作且盈利。在同一时间，你只能在一个位置上，所以你要雇用他人做其它的事情。

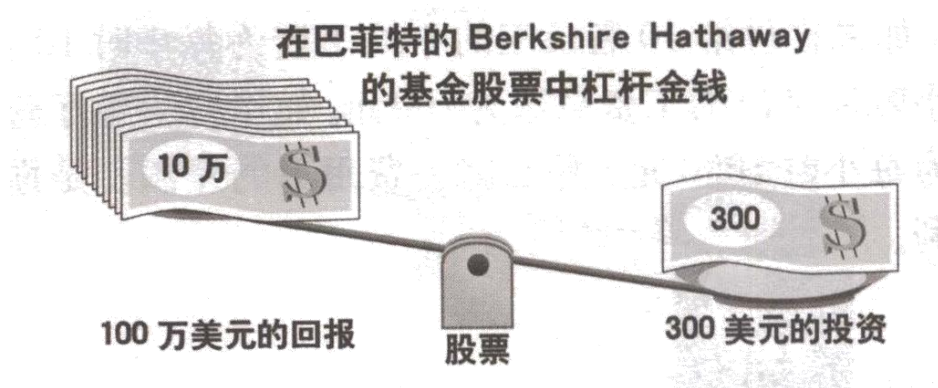
如果你付给 10 名员工的工资每小时 10 元，1 小时你付出的工资总数为 100 元。如果你餐厅的营业额为每小时 1000 元，那么减去费用后是你的盈利。



杠杆金钱：杠杆金钱的典型例子是投资在股票市场。你肯定听说过沃伦·巴菲特。他是华尔街活生生的神话，世界第二或第三首富。他用传统的方式建立了自己的财富。他杠杆他人的钱，使自己和他的投资人富了起来。

有多富有？看看吧！如果你在 1965 年投资了 1 万美元买巴菲特的基金股票，以后几十年都不碰他，到了 1998 年，你的投资将价值——抓紧你的帽子——5100 万美元！哗！你想不想拥有这根管道？！！

35 年前，巴菲特基金每股价值为 19 美元。到了 1998 年底，每股 7 万美元。这意味着，你在 1965 年把 300 美元的投资杠杆成今天的 100 万！简直难以置信！



管道是值得建造的

现在你明白杠杆的威力了吗？巴菲特股票活生生地证明了，凭藉杠杆成果与努力是不相称的。

想一想，在 1965 年要积累 300 美元需要多少努

[管道的故事]

力？工作 2 天或 3 天，至多一个星期。

只要想一下。只要投资 300 百美元，你不需要再做任何工作了，因为你的管道已经建造好了。唯一要做的就是不时地看看报纸，查询股票的价格。

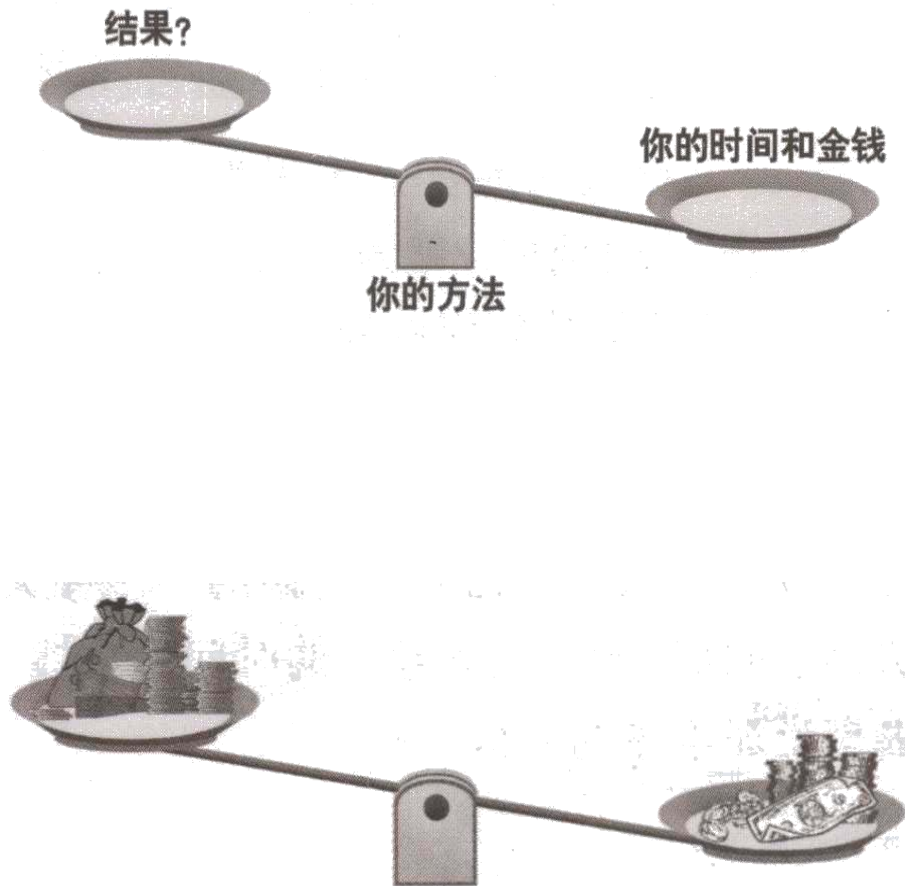
问问你自己。不费吹灰之力便能将 300 美元变成 100 万，是不是太美妙了？

你是否看到杠杆可以巧妙地将很少的钱或很少的时间变大一千倍？

如果能寻找支点将 1 美元杠杆成 100 美元或 1 小时变成 100 小时，是否有道理？

只需工作一次，而让杠杆来做其他的工作，是不是很难得呢？

朋友！如果你想享受杠杆的好处，你就要做管道建造者柏波罗和沃伦。巴菲特所做的一——今天找到杠杆你的时间和金钱的模式，明天享受那丰富的回报。



棕榈滩的富人不用为钱工作！他们让钱为他们工作！他们是如何做到的呢？他们把大量继承过来的钱投资于管道中，投资者不管工作与否，管道年复一年的产生大量的利润。

第五课

杠杆金钱：棕榈滩的管道

“只要想一想”柏波罗继续说：“我们只须赚流进这些管道的水的一个很小的比例。越多的水流进管道，就有越多的钱流进我们的口袋。我所建造的管道不是梦想的结束，而只是开始。”

——摘自《管道的故事》

有个关于一个中国古代皇帝的故事。皇帝爱上一项称为“围棋”的游戏，决定嘉奖此项游戏的发明者。他把发明者召入宫并且宣布要满足发明者的一个愿望。

“陛下，我深感荣幸。”发明者喃喃说，“我的愿望是你赏我一粒米。”

“只是一粒米？”皇帝很惊讶。

“是的，只要在棋盘上的第一格放上一粒米，”发明者说，“在第二格上放上二粒米，在第三格上加倍至4粒。。。依次类推，每一格均是前一格的双倍，直到放满整个棋盘为止。这就是我的愿望。”

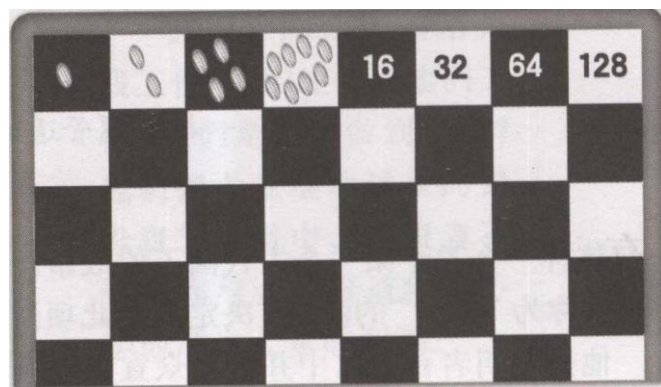
皇帝很高兴。“如此廉价便可以换得这么好的游戏，”他心“我的祖辈们一定恩泽于我了。”

“好的！”皇帝大声说，“把棋盘拿出来让在座的各位见证我们的协定。”

皇宫的人都聚集到棋盘边。厨房的仆人一磅重的一代米送给发明者。发明者笑着打开了袋子。

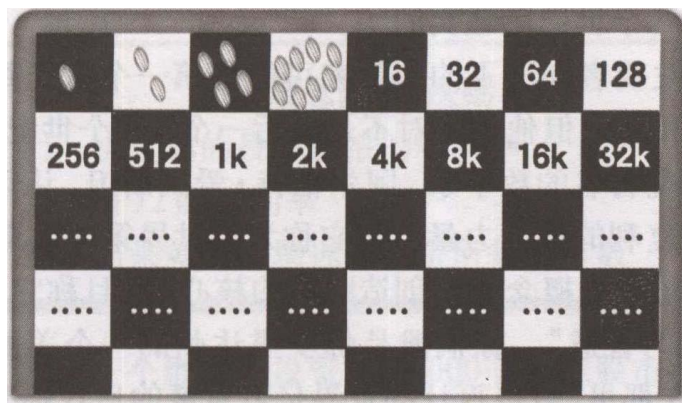
“我建议你回厨房换一个大的袋子，”发明者对仆人说，皇宫里的人大笑起来，误认为这句话是讽刺的意思。然后发明者开始在棋盘上摆放米粒，每放一格便倍增米粒的数量。。

[管道的故事]



当第一排的 8 个格放满时,1。。。2。。。4。。。8。。。16。。。32。。。64。。。128 粒米,旁观者大笑着,指指点点。但放到第二排中间时,咯咯的笑声渐渐消失了,而被惊讶声所代替,因为小堆的米不久就增成了小袋的米,然后倍增成中袋的米,再倍增成大袋的米。

到第二排结束时,皇帝知道他犯了个极大的错误。他欠发明者的米粒数为 32768,而还有 48 个格子空着呢!



皇帝终止了这个游戏，召来全国最聪明的数学家。他们打着算盘，在石板上匆匆计算。几番周折后，得到一个不可思议的结论。

一粒米在 64 格的棋盘上每个格倍增，最后是 1800 亿万粒米，总数是相当于全世界的米粒总数的十倍。

皇帝终止了这个游戏，向发明者作了一项他不可能拒绝的赏赐如果他放过皇帝，发明者将得到了上千公顷富饶的土地和乡村庄园。发明者高兴地接受了赏赐。每个人都举杯祝贺发明者，恭喜他的才智和聪明。他高兴地住在这片土地上，享受了许多年舒适的生活。

倍增的概念：世界第八大奇迹

皇帝和发明者的故事教了我们倍增概念的力量。自第一间银行付给第一位富有的商人存款利息时，这个概念就已经存在了，所以它是经得去时间考验、被证实了的。

发明者和国王的数学家可能是每一个认识复制力量的人，但他们绝对不是最后一个。几个世纪以后，另一个著名的数学家，阿尔伯特·爱因斯坦，认识到复制或复合的惊人力量，把它称为“世界第八大奇迹”

倍增的概念成了财富创造的核心，我且称它为“棕榈滩的管道”。棕榈滩是佛罗里达州的一个美丽的城市，在那里，数以百计的世界上最富有的人的后代拥有眺望大西洋的大片地产。

棕榈滩的富人不用为钱工作！他们让钱为他们工作！如何呢？他们把大量继承过来的钱投资于管道中，不管投资者的工作与否，管道年复一年产生大量的利润。

倍增概念为棕榈滩管道添加了燃料，这意味着幸运的继承人可以享受仙境般的生活方式，同时，在这个过程中他们变得更加富有！这就是我所谓的“拥有你的蛋糕，并吃了它”。

72 规则：富人的规则

为了更好地理解富人如何更富，让我们看看“72 规则”。它毫无疑问是一个令人深思的建造财富的概念。世界顶尖投资经纪人把它传授给他们富有的客户。72 规则是计算一笔投资需多少年可以倍增的简单公式。具体计算如下：

[管道的故事]

倍增概念或 72 规则

1. 决定你的投资的年利率

2. 将利率除以 72

3. 结果就是你的投资倍增所需的年数

例如，一个继承人投资 100000 美元在股市中，每年的回报率为 10%。72 规则的计算过程如下：

第一步：100000 美元的原始投资

第二步：每年 10% 的回报

第三步： $10/72=7.2$ 年

回报：7.2 年后，100000 美元变成 200000 美元

如果继承人不动用利润或她的本金，10 万美元的原始投资在 7.2 年内将倍增成为 20 万美元。14.4 年后将成为 40 万美元，21.6 年后将成为 80 万美元，28.8 年后成为 160 万美元，如此类推。如你所见，钱被复合的时间越长，管道的尺寸会越大。

能过复合力量的杠杆作用，继承百万财富的人可以过着贵族般的生活，而留给孩子更多的财产。

复合的奇迹是千百个姓为肯尼迪。。。。。杜邦。。。。。燧石。。。。。福特。。。。。洛克菲勒和盖蒂

的继承人财产不会枯竭、且继续享受荣华生活的原因。实际上，他们的桶永不枯竭，因这管道年复一年、几十年如一日地在泵水，好象欧洲的罗氏家族的继承人一样，享受这样的生活已经超过了二百年。

孩子与钱

幸运是通过杠杆金钱而建造的管道不仅限于有钱人。普通人也可利用这个倍增概念。

就象我们从玛嘉烈·当娜的故事中学到的，通过杠杆在股市中的钱，一个低收入的教师积累了几百万美元。

那么普通人如何杠杆金钱建造长期管道呢？

最好的回答是介绍你看一本由米高·西尔斯写的名叫《金钱与女孩》的小书。它很有力量。实际上，这本书也可叫《人与金钱》，因为西尔斯提出的

[管道的故事]

原则同样适用于年轻人和老人。

西尔斯是华尔街上呼风唤雨的经纪人，四个孩子的父亲。他介绍用简单的系统来教孩子更有责任心地管理自己的钱。

他建议父母准备三个塑料罐，分别标上“花费及奉献”、“储蓄”、“投资”的标签。当父母把每星期的钱给孩子时，他们一平均分成三份，分别放在三个罐了里。

孩子与钱的关系



花费和捐献



储存



投资

成人与钱的关系



花费和捐献
(每月的花费)
汽车贷款
食物和房屋
娱乐



储存
(大笔花费)
家庭旅行
孩子上大学
装修房子
其他



投资
(管道)
股票和债券
个人退休账户
房地产
其他

“花费及奉献”罐的钱是用于立即花费，如吹胶，棒球明星卡等。同时也用于奉献和慈善用途

“储蓄”罐钱是用于一些大的项目，如 CD 或新的影碟游戏。

“投资”罐与前两个不同，不是用来花费的。西尔斯称它为最重要的组成部分，因为我们如果不未雨绸缪，债务的风险就总是在我们的头顶盘旋。

认真对待建造长期投资管道的成年人需要通过三只罐的系统开始管理他们的钱。当然不是将钱放进罐子，他们应将其存入银行或经纪公司的账户里。

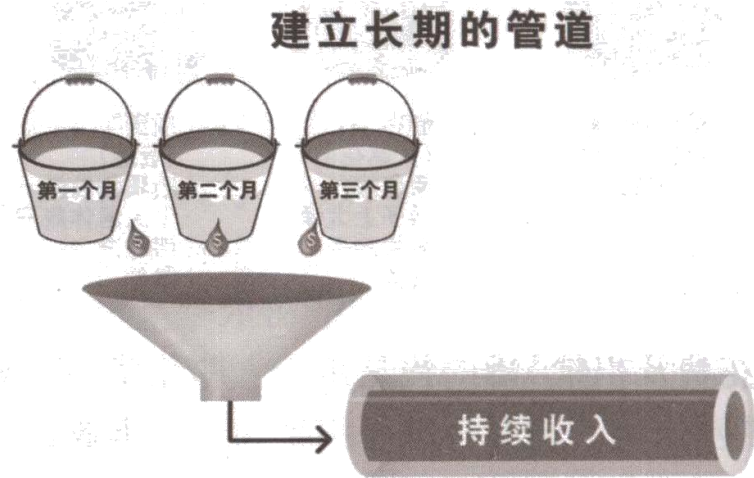
先支付自己

像富人那样杠杆金钱的关键是“先支付给自己”，每个月固定将钱存入投资帐户，然后让钱自己复合！

为投资管理拨款最好的方法，是每个月从收入

[管道的故事]

的桶中拿出一部分钱来存入管道中。



变通人如何变成百万富翁

可惜，我们无法选择富有的父母。如果可以的话，我就不用担心“强制存款计划”和自动减薪了。

但实际上，这个国家的大部分百万富翁并没有继承遗产。统计表明，五分之四的百万富翁继承的遗产数目不超过 10000 美元。他们只是模仿了洛克

菲勒和肯尼迪的投资策略。

简而言之，自我制造的百万富翁杠杆他们的金钱来建造自己棕榈滩管道！如何呢？通过应用“三个罐系统”，而不是把赚来的每一分钱都化光，他们存一部分在投资罐中，让它们年利复一年地复合。

通常情况下，百万富翁将其总收入的 15%——20% 存起来，巧妙地投资于建造资产的管道中，如股票、债券、可以掌握的生意，房地产租凭、商业地产、养老金或其他。

所以，大部分百万富翁直到五、六十岁才达到百万美元的目标，因为复合过程需几十年才会真正发挥效用。10000 美元以 10% 的速度要七年多才能倍增 20000 万美元，但在 50 年内它擦倍增 7 次，加起来几乎是 130 万美元。

复利的力量

本金 1 万美元

利率为 10%

第一年	7	14	21	28	35	42	49
10, 000	20K	40K	80K	160K	320K	640K	1. 3M

[管道的故事]

如果你没有钱你杠杆什么？

成为百万富翁是不是太美妙了？

你可以做到，你知道。你不必中彩票大奖才能成为百万富翁。

百万富翁俱乐部曾经非常昂贵。你需要出生在正确的家庭，在正确的学校读书。

今天不是这样的情形了。今天普通人也可以加入百万富翁俱乐部。它开放给任何有自我约束力、定期把他们的收入的一部分存起来、让它们在长时间复合的人。

但让我们面对现实。不是每个人都有耐心等待40—50年来建造退休管道。也不是每个人都有钱一夜建成棕榈滩管道。

如果有一个5年的管道，以便普通人不用投资

[管道的故事]

可观的金钱也可以创造持续世袭收入，那岂不是更好吗？

这里有一条五年计划的管道。最好的是，你不需要花很多钱来建这条管道。因为这不是杠杆你的金钱，而是杠杆你的时间。



如果有人跟你说，只要你每天坐在墙角织 2 小时的毛衣、织上一年的话，就给你 100 万美元。你肯定会找出时间去做的，对吗？

[管道的故事]

第六课

杠杆时间：人的管道

当布鲁诺晚间和周末睡在吊床上悠然自得时，柏波罗还在继续挖管道。头几个月，柏波罗的努力并没有多大进展。他工作很辛苦——比布鲁诺的工作更辛苦因为柏罗晚上、周末都在工作

——摘自<管道的故事>

有一句古的阿拉伯兹谚语归纳了杠杆金钱和时间的区别：

有两种爬上高大橡树顶上的方法：你可以坐在树下等，或爬上去。

当人们化几十年的时间来杠杆金钱建造管道时，他们选择了坐着等。我把这称为“50年管道计划”，这就是复合。耐心等待你的金钱在多年以后关

起门来财倍增。

毫无疑问，“50 年管道计划”，是有效的。记得玛嘉烈。当娜的管道如何将她从一个低收入的教师变成一个百万富翁吗？

象玛嘉烈。当娜一样，我也热衷于建造长期的管道。多年来，我杠杆我的部分收入来建造“棕榈滩管道”>我投资于养老金、股票个人退休帐户、房地产等各个方面。这叫做多元化。**这就叫做建造生命线。**

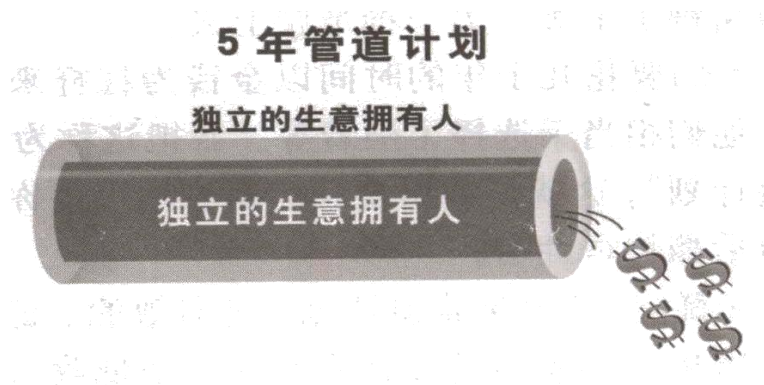
50 年的管道计划

定期存款和短期国债	社会保险
养老金	401 计划
股票和债券	个人退休账户
你的家	房地产

但我也热衷于爬橡树。

我把爬橡树叫做“5 年管道计划”，它可以完全和 50 计划一样的目标，得到财务自由和保障，却化了 10% 的时间！

[管道的故事]



所以我化时间、金钱钱和精力去建造几个快速增长的生意，与其坐等 50 年后才爬到树顶，我能通过创造一个生意，以 2 年至 5 年内爬到树顶。

时间竞赛公平

杠杆时间的美妙之处在于每个人的时间都是一样的。这意味着时间使于富人和普通收入者的竞赛公平化。不管你是唐纳德·创普或唐纳德卡车司机，每个人每天的时间都是相等的。

所以我把时间杠杆称为“人的管道”。时间对于每一个人都是一样多，无论他们是穷人还是富人，男人还是女人，黑人还是白人，大学生还是高中生，年轻人或老人。但钱就不同，是吗？

想想吧，如果你和每个人一样，每天开始的时候，在你私人的银行中一定有 1440 美元，是不是很棒？这钱是你的，只属于你。没有人告诉你如何处置它。你可以化了它、投资它、烧了它、扔掉它或杠杆它、或者浪费它。你知道，第二天早上醒来时，银行财户又有了 1440 美元。如果每个人每天都从 1440 美元开始，这个世界是否更美好、更公平？

但每个人都清楚地知道，这不是事实。当谈到钱野生活就是不公平的，有人含着金锁匙出生的，有的人含着塑料锁匙，有的人则只是含着他的大姆指出生的。公平吗？恐怕不。但如歌中唱：“这就是生活。”

我们并不是每天一开始都有 1440 美元在私人银行里。这是事实。但于时间而言，我们确实是从每天 1440 分钟（24 小时/天*60 分钟/小时分钟）存

[管道的故事]

在私人时间同账户中开始的。

既然我们的时间都一样多，靠工资生活的人和财务自由的人的区别就在于，他们使用每天 1440 分钟的方式不同！

私人时间支票	
日期：_____	支票
支付给：_____	支付给：_____
_____ 每天	_____ 每天 1440 分钟
用途：_____	_____

你的时间比你想象中的多

有的人推迟建造管道，他们觉得“这时机不适合”。猜猜，现在的时机对每个人都不适合！我们都处于压力当中。我们都很忙。我们都忙着处理意外

的紧急事件。有一个词可以形容这些不适合的时机。

它称为生活！有的人浪费他们的生命，等待“最好的时机”才做这做那。好了，等到死那一天吧，因为根本没有“最好的时机”可言。如果有人跟你说，只要你每天坐在墙脚织 2 小时的毛衣、织上一年的话，就给你 100 万，你会有时间的，对吗？

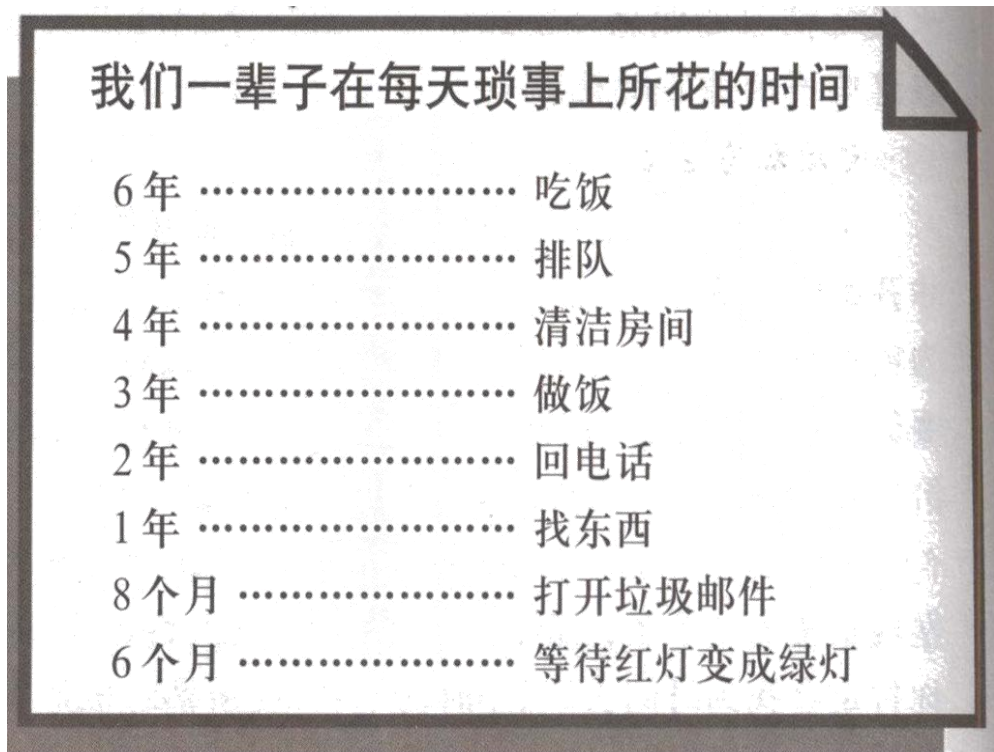
即使你的儿子在操场上摔断了胳膊，或你下班后发现车子起动不了，都没有关系。为了这一百万，你会找到时间织 2 小时的毛衣。无所谓时间是不是最佳。幽默艺术家 ART BUCHWALD 是这样说的：**无论这是最好的时间还是最糟的时间，这是我们唯一的时间。**

悲哀的是，**大部分人以为时间是理所当然的，特别对待零散的时间。**我们常用年、星期、天来计算时间，而不是用小时和分钟。我们早九晚五地工作，周一至周五。我们根据月历来计划时间，我们每年庆祝一次生日或周年纪念。

但关于时间的让人吃惊的事实是，每天这里几分钟，那里分钟，加起来便是很多时间！例如，你

[管道的故事]

是否知道一个普通人在生命中用于吃饭的时间平均是多少？1年？2年？答案是6年。吃惊吗？这里是一些其他琐事占用的时间统计：



算一算，22年就这样从你生命中消失了！这证明了这里15分钟，那里30分钟、两个小时，加起来是多么巨大的时间。

几小时可变成几个月

想一想，如果我们每天晚上或周末用几个小时有目的地去做事，例如建造管道，会发生什么事？如果你每个工作日 8 小时，早上上班前一小时，晚上下班后一小时，而星期六和星期天各 3 个小时，你一周将会增加 16 个小时的有效时间。

一周 16 小时，一年 50 个星期，即一年有 800 多个小时，相当于 100 个 8 小时工作日，即每年 3 个月零 10 天额外的 8 小时工作日。你所要做的就是每天抽出 2 小时，一年得到 3 个月的有效时间。令人惊讶，对吗？

[管道的故事]

生产性的自由时间	
每天 2 小时 × 5 天 = 每周 10 小时	
星期六和星期天每天 3 小时 = 每周 6 小时	
总共的额外时间：	每周 16 小时

时间就是金钱

现在我要告诉你一个秘密：**有效地利用空余时间是成功人士有更多时间、做更多的事情、回报更多的关键之一。**你是否认为比尔·盖茨像普通美国成年人那样每天 5 点下班，回家看 7 小时电视？

最近，《华尔街日报》的一篇文章说，北美洲 10% 的最富有的人一周工作 52 小时，而那 10% 的最穷的人一周只工作 45 小时。

这 10% 的人不仅要作时间长，他们更聪明地工

作！换句话说，他们不用时间换钱。你走进便利店，不会看见米高。佐敦在柜台后面买彩票和啤酒。各行各业的成功人士都珍惜时间，他们寻找每个机会杠杆时间。

不浪费，不需要

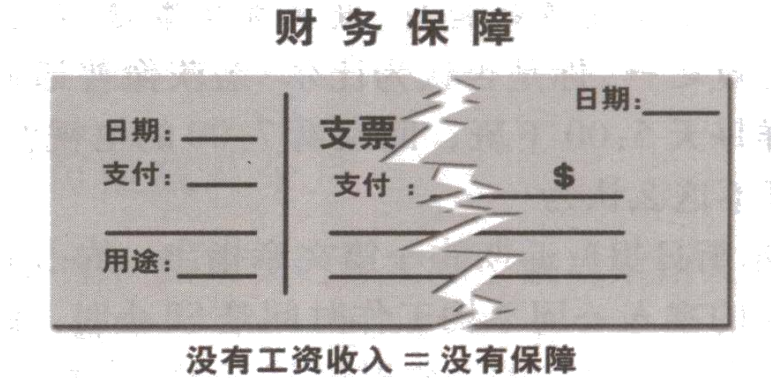
人们常问我为什么在现在事事如意的时候要建造管道。他们说在办公室忙碌了一天之后，真应该放松一下。他们用躺在舒适按摩椅上看电视直到睡觉的方式当作给自己的回报。

“生活很好”他们告诉我。“找一份工作，在银行里存点钱。孩子在学校表现良好。不需要打破平静。”

这时，我告诉他们，没有比在一切顺利时建造管道更好的时机，为什么？因为当潮退时，你就晚

[管道的故事]

了。



我告诉他们一古老的笑话：有一个人住在曼哈顿 豪华饭店的第 30 层，可以俯瞰中央公园。他拉开窗帘，打开窗户，正准备欣赏景色。这时候，他惊奇地看见一个人从窗口坠落。

“你感觉怎样？”他问那个正掉下去的人。

“很好——直到现在为止。”他回答说。

问题是世界上有许多提桶者过得不错——直到现在为止！但他们不能永远保持无拘无束状态。只要人们是以时间换钱，他们的生活中就没有安全网。为什么呢？因为当他生病、受伤、被解雇，工资单就停下来了。

对于提桶者，没有工资单意味着没有保障。

蚂蚁和蝗虫的寓言

当我写这本书时，消费者信心正高涨。失业率处于低位，收入正在增长，家庭消费处于历史最高纪录，汽车销量迅速增长，大部分人的生活也不错——**一直到现在为止**。

但我们不能老是把“**直到目前为止**”当作是“**永远**”。每个人都**知道**生活是有周期的，经济也一样。现在经济已差不多到达顶峰了。你自己的生命周期应该也处于高峰了。

但向上的事物总有一下跌。当人们下跌时，有的人会陷入艰难的境况中：被解雇。改行。信用卡债务。紧急医疗事件。照顾年迈的父母等。

聪明人明白，最好的寻巢时机是在经济繁荣时期。聪明的人在经济衰退前便建好了安全网，而不

[管道的故事]

是在经济衰退时期。所以我告诉人们今天是建造管道的最好时间，而不在经济下滑时。

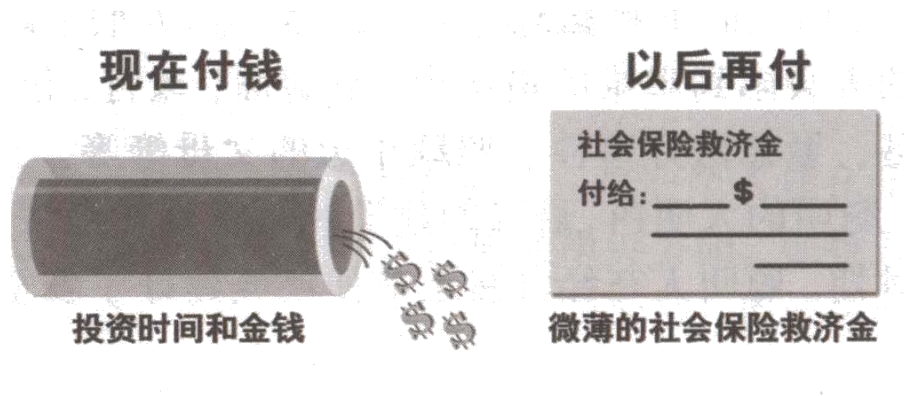
这就象蚂蚁和蝗虫的故事。蚂蚁是管道建造者，它利用夏天的一部分为即将来临的冬天贮存粮食。它同样也享受夏天的时光，但他有足够的智慧去用时间建造管道。

而蝗虫则是提桶者。他一拿到钱便把钱全部化光。他把所有的时间都用在阳光下玩耍，而忽视了即将来临的冬天。他没有准备好合适的管道，只能饿死。

现在付给我报酬。。。还是以后付！

你是否记得那句有名的广告词“现在付我报酬。。。或以后再付？”这和管道的建造是一样的。你可以现在便“付钱”，今天就开始建造管道可以以

后“再付”，等 60、70 岁时挣扎着靠微薄社会保障支票维持生计。



想一想，如果你的管道已安装好，你将来会得到回报，而不会一无所有！

多美妙的概念啊！

时间杠杆：人的管道

记住——在赛场中，大家有相同的时间！

我们并非人人都有相同的数目的钱可供杠杆。

[管道的故事]

但我们有相同的时间可供杠杆！

通过聪明地杠杆你的空余时间，你将建立一个能给你回报许多年的管道。

我们很幸运地生活在一个每个人都可以杠杆时间来建造管道的年里。以前不是这样的。在二十世纪初，只有非常有钱的人才能奢侈地杠杆时间。在1890 都是每天工作十小时的劳工，他们太忙于生计，而无暇思考杠杆时间。

但今天，更多的人比以前有了更多的空余时间。时间是最公平的！时间让微不足道的小人物与商业巨子竞争。富有的人每天并没有 48 小时，穷人每天也不是 12 小时。他们都拥有同样的时间——每天 24 小时，每周 7 天，每年 365 天。

历史上最伟大的时间杠杆工具

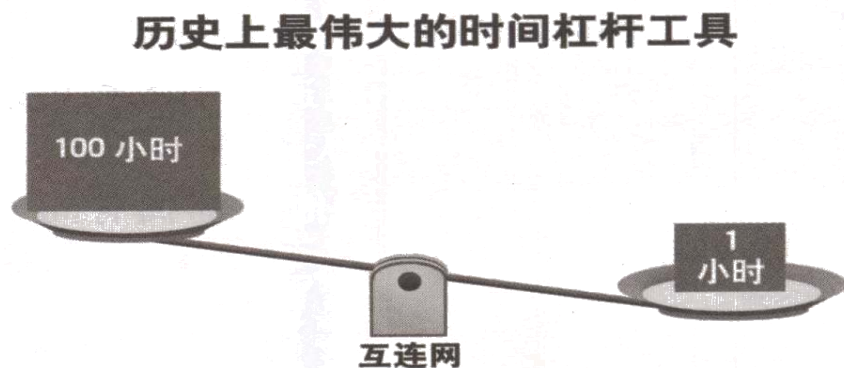
今天，管道不再是富人的专利。每个有一点时间，或经常驾车的人，都能杠杆时间，化 2 年至 5 年内建造“人的管道”，而他会持续多年，甚至几十年地流出水来。

实际上，我们拥有了世界上有史以来最伟大的时间杠杆工具！它比有史以来任何一项发明在更短的时间里创造的百万富翁。

我们将这个令人惊讶的工具叫“电子管道”，它是杠杆时间的终极工具。你或许听说过它的另一个名字、那个在电视和报纸标题上 24 小时不断闪烁的名字。

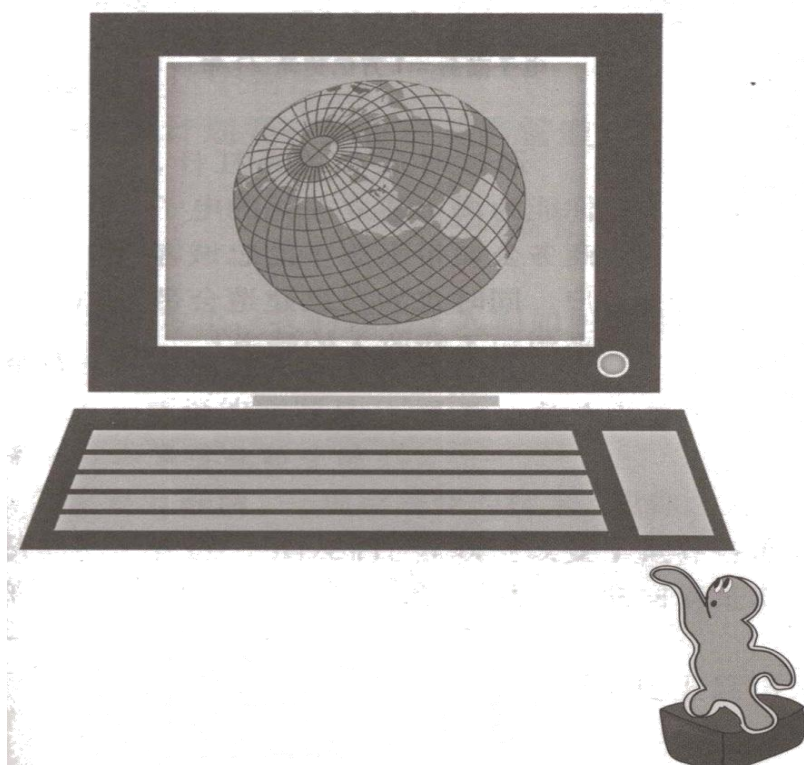
它的名字？

互联网。

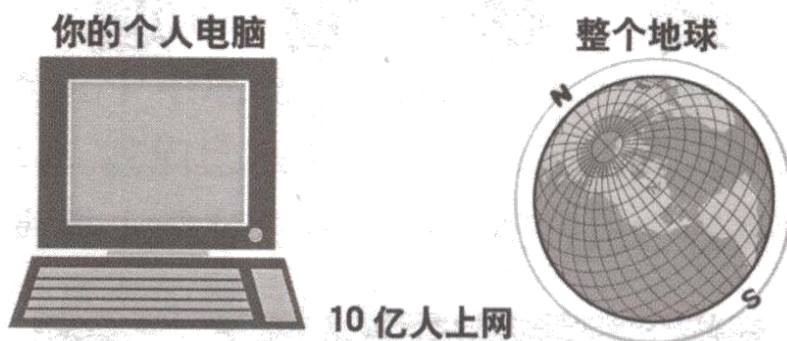


[管道的故事]

第三部分 终极管道



互联网



电子商务 = 1 万亿美元 / 1 年

通过时间和关系杠杆，
你能为渴望建立关系的电子
商务公司带来更多的忠诚客
户，同时也为自己建造会带
来源源不断收入的管道！

第七课

电子复合：终极管道

管道人柏波罗的名气大了，人们称他为奇迹制造者。政客们称赞他的远见，恳请他竞选市长。但柏波罗明白他所做的并不是奇迹，这只是一个很大、很大梦想的第一步。知道吗，伯波罗的计划大大超越了这个村庄。

柏波罗的计划在全世界建造管道。

——摘自《管道的故事》

直到现在为止，我们讨论了人们如何杠杆时间和金钱来创造持续世袭的收入。

问题是：“**在新经济形势下，什么是最有力的最有用的管道？**”

答案是互联网。一个突破性的技术，我们称之

为“新经济的电子管道”。朋友们，互联网改变了世界各地人们的生活、工作、娱乐的方式。总之，互联网就是未来——而未来就在眼前！

在本章，我要告诉你们如何利用历史上最伟大的杠杆工具，互联网 2 至 5 年内，建立一个持续世袭收入的管道，而不是 50 年。

互联网革命刚刚开始

互联网时代正在变革整个世界，这是千真万确的。

杰克·韦尔奇，通用电气的首席执行官，告诉《华尔街日报》，互联网他一生当中最伟大的变革——而杰克·韦尔奇出生于 1936 年。

安迪·葛罗夫，英特尔的前任董事长，更直接

[管道的故事]

地评 说：“在 5 年内，每间公司都将成为互联网公司，否则他们将不是公司了”。

这毕竟是相互联系的世界

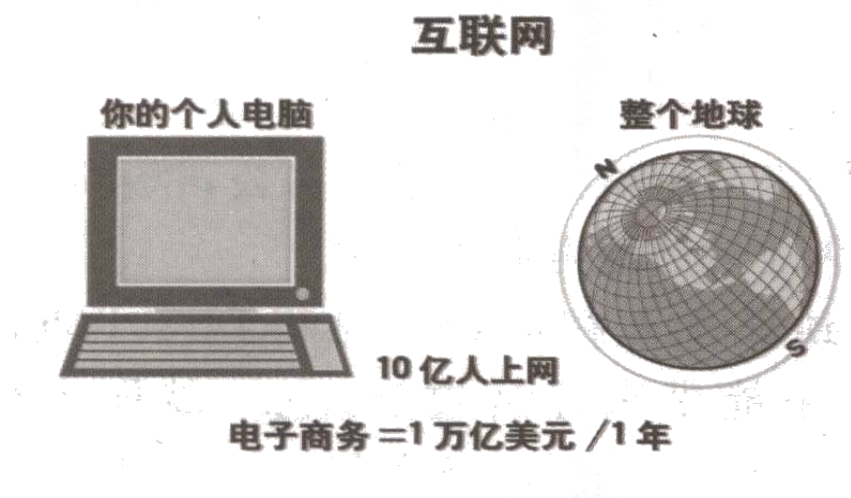
是什么让互联网管道如此有力？

让我们想一想互联网到底上什么。那是全球千百万人，每个人以电脑或手提电话连接在一起。。。。。。能在一瞬间交流。。。。。。或相互间销售产品。。。。。。而只需支付本地的电话费。

真让人大吃一惊！

互联网的速度象光速那么快。。一天只化几块钱。。可以随时使用。。无限次的应用。。连接到全世界。噢！上亿人用建造布鲁克林桥所需的一半时间上网。到了 2003 年，将有 10 亿人会上网，通达电子商务购买价值 1 万亿美元的产品和服务。

那不是天花乱坠的新闻，而是全球性的革命。



互联网的问题

互联网是真正的革命——但它却并不完美。

实际上互联网有个问题。一个大问题。

互联网最强的地方同时就是它最弱的地方——它太大了！太拥挤了！太混乱！太多竞争！太高科技！你去那里购物？如何购物？你信任谁？

[管道的故事]

它太让人眼花缭乱了！

根据专家所言，电子商务公司面临三个重大挑战：

- *它们需要更畅通的交通
- *它们需要更多的销售
- *它们需要更多的重复生意

互联网需要忠实的顾客

简而言之，大部分电子商务公司都在寻找顾客——忠实的顾客。“忠实”的意思是人们会一星期又一星期、一个月又一个月地从某个电子商务公司购买产品，而不是过了好久才购买一次。

我听到很多人谈论网站得到多少“人次进入”，但“人次进入”并不能带来收入。它们只是象步行俱乐部成员每天 早上在商场相遇。他们利用商场

来锻炼，而不是来买东西。他们无意购物。当他们逛完时，他们跳进轩子又到其他商场去了。

同样，网站上的“人次进入”就象互联网上散步的人。“人次进入”不能带来收入，销售才能带来收入。实际上，大部分的电子商务公司都渴望寻找更多的销售。

为什么？因为在网站，购物者并无每个星期或每个月买东西的欲望。互联网用户缺乏忠诚度，因为大部分电子商务公司更加关心提供一些价格最低的产品，而不是建立长期关系！

**互联网最
大的问题**



[管道的故事]

赶来营救的关系！

在互联网的年代，创造顾客忠诚的秘密是什么？

关系！

和真诚的人建立真实、坚固、长期的关系（而不是像奖关系称为“眼球”和“人次进入”的高科技）是将成功的电子商务公司和那曾经成功的电子商务公司区分开来的关键。

你看高科技的互联网需要人与人高接触的关系。正如约翰·奈斯比特在20年前所发现的，“科技越发达，我们就需要越多的接触”。所以，今天人们比以前寻求更多与人接触的温暖，以平衡数码与网站的冷漠。

想一想，你是不是从网上选择你看的上一部电

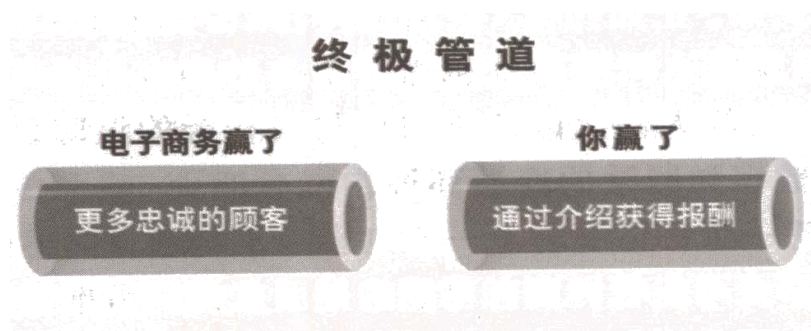
影？不太可能吧。更有可能有朋友或同事推荐的，你最喜欢的网站也一样——往往都是你认识或信任的推荐的。

事实上，口头推荐一直以来都是最有效的广告。今天尤其是这样。人们喜欢与人接触，人们信任高接触的关系，你呢？关系解决了互联网最大的问题——缺乏忠诚的顾客。这就是你进来的地方。

你每天整天地免费产品和服务。人们根据你的介绍购物。能从中得到回报难道不好吗？你可以！通过杠杆时间和关系，你能为电子商务公司更多的踏实客户，同时为自己创造了持续世袭收入的管道！

这是双赢。电子商务公司得到更多忠诚的客户，你从你推荐和使用的产品和服务中得到报酬。

它只是等你来打开了！



[管道的故事]

你们说话他们负责技术

基本上，终极管道是这样运作的：你和一个稳健的电子商务公司形成合作关系。

你的角色是谈话——你把人们带进公司的电子商务网站。作为对你推荐的回报，电子商务根据所有经你介绍的人所销售的产品支付佣金给你。

电子商务公司的角色是负责技术——他们负责提供网站，提供网上订货、送货、处理信用卡和财务。作为支付佣金的回报，公司得到了踏实的重复购物顾客。

如我说的，这是双赢！公司解决了它最大问题：缺乏忠诚顾客！而你建立了一个世袭的收入管道。

你讲话，他们负责技术。这很简单——简单得太美妙了！

有了终极管道，你不需要什么技巧。你要做的就是每天已经在做的——跟人讲话！你帮助人们穿过互联网上的凌乱，而获得报酬。

你可以从终极管道中赚多少钱？这由你来决定。没有上限！越多的人在你的推荐群体中，你的世袭收入管道便越大。实际上，有人从几万个推荐群体中赚取世袭收入的例子并不稀罕。。甚至几十万的推荐群体！

一个人如何向千千万万人推荐产品呢？“这是不可能的”你或许会说。

当他们使用神奇的复合时，就有可能了！你很快会看到，爱因斯坦有充足的理由将复合称为“世界第八大奇迹”。

电子复合——终极管道

你还记得刚刚讲到的中国皇帝和围棋发明者的故事吗？发明家要了一粒米，并且在棋盘上每走一格便是双倍，最后总数是当时全世界的米粒总量十倍！这个故事描述了复合、或称倍增的惊人力量。

只要想象一下，如果你把复合的概念和电子商务结合起来，会发生什么事？结果是“电子复合”。

只要想一想电子复合的潜力——复合的指数增长与互联网广泛和高速度的结合。哗！

所以我将电子复合称为终极管道，你通过互联网复合你的时间和关系而得到报酬。只要想一想，通过电子复合，你可建立通往棕榈滩的管道，而不必投资一大笔钱。

你可以杠杆时间与关系建立自己的终极管道，

而不必投资金钱!! 现在是了解如何做的时候了!

你认为一个月找一个人加入你的新电子复合生意可能吗? 只要一个对更多财务保障有兴趣的伙伴, 或更多自由…更多认可…更多快乐…一个月一个人。只要这么多。

一旦你和那个新人合作, 你成了他(或她)的教练。你教他如何与朋友或熟人建立伙伴关系, 同时和第二个人合作。到了第二个月底, 你将有两个合作伙伴, 同时你的第一个合作伙伴带进来了一个新的伙伴。

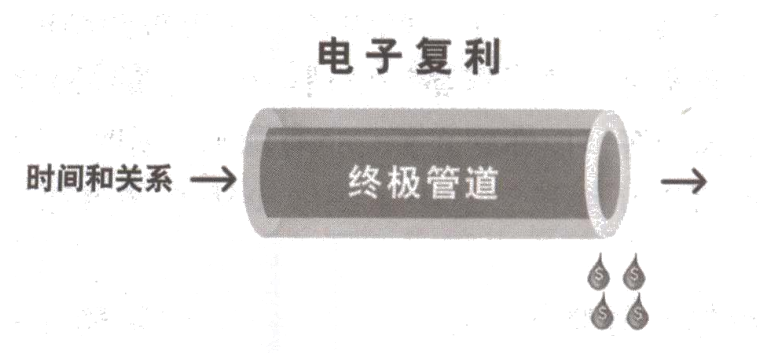
现在你有了一个四人的团伙——你和其他三个人, 对吗? 你可以通过每个月与更多的人合作而更快的建立电子复合生意, 但我们假设你走得比较慢而稳健。

然后你重复这个过程。到第一年底, 你就亲自与 12 个人合作: 每个月一个。假设他们每个人每个月分别与一个新人合作。

在这里, 复合的神奇力量开始发挥作用了。到了第 12 个月底, 你就可复合至 4096 个独立生意人!

[管道的故事]

现在是最令人兴奋的部分。合作公司根据你的合作群体的销售总量的某个百分比付给你佣金。如果你有 4000 千人，每人每月平均买 100 美元产品，一个月销售总量就是 40 万美元！一个月！如果你的电子商务公司付此数目的 1%—3% 作为佣金，一个月你赚了 4000—12000 美元！



现在你知道为什么我将电子复合称为终极管道了吧！它把电子复合的指数增长与电子商务方面和范围结合起来。但像柏波罗一样，你通过杠杆时间（而非金钱）来扩大你的管道！

不需要特殊技能

电子复合的美妙之处在于你不需要很多钱才能开始。只需几个月或几年就可建成管道，而不是几十年。你也不需要任何特殊技能，你只做你每天该做的——跟人讲话！

你帮助别人走出了互联网的混乱并从中得到回报！如果你能讲话、指导和解释，你就能杠杆时间和关系来建造终极管道。

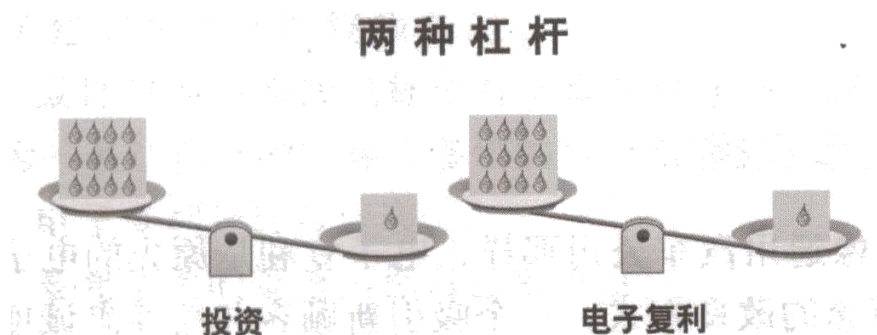
终极管道让我们向棕榈滩的人们学习——我们模仿了复合的概念。我们复合时间和关系，而非金钱，结果我们可以利用小量的金钱和零散的时间来的到棕榈滩管道的同样结果。

怪不得全世界成百上千的普通人忙于建造终极管道，他们可以和拥有棕榈滩管道的富人一样享有

[管道的故事]

其中的好处，而不必杠杆金钱。他们杠杆的是时间。
他们只需几个月就可以收到他们的管道所带来的收获，而不必等 50 年。

它是多么显而易见！



新千年的新商业模式

加利·哈米尔，畅销书《引领革命》的作者，说，在高科技的世界，“只有那些在新经济形势下能够创造产业革命的公司才会繁荣。”加利·哈米说今天公司所竞争的不仅是产品和服务，而是为新兴生

意设计证明信意念的能力。

他说，创造更好的生意概念不是什么新的事物，亨利。福特的突破概念就就是生产一辆工薪阶层可以支付得起的汽车。福特开始时只是生产一辆车去适应每个人的需求。他说：“你可以拥有各种颜色的T形车，只要它是黑色的，。”这是福特对要求很多样式的反应。

前通用汽车总裁阿弗里。斯隆提升了福特的概念。他知道顾客是上帝，他想方设法满足每个人的需要和品味。斯隆的现在仍非常著名的口号是“适合每个目的和每个钱包的汽车”。因为斯隆有更好的生意概念，今天，通用汽车超过了福特，成为世界最大的公司之一。

新的经改善的模式

象通用汽车，电子复合是原先的电子商务概念的进步，一个吸引新顾客和培养忠诚度的更好的办法。

电子复合让我想起了卡通片《家庭杂技团》里，五岁的多莉在向小弟弟解说蝴蝶从哪里来的时候说：“蝴蝶是新生和改良的毛毛虫。”

电子复合是新的，进步的电子商务！缺乏了口头传送营销。。。。。。推荐费。。。。。。和复合的力量，电子商务将永远不能动破那层茧！

电子复合为电子商务提供了新的改善的方式，它展开双翼和挥发其潜力。结果是当千百家电子零售公司因为大力打折而陷入困境时，以推荐为基础的互联网公司欣欣向荣。

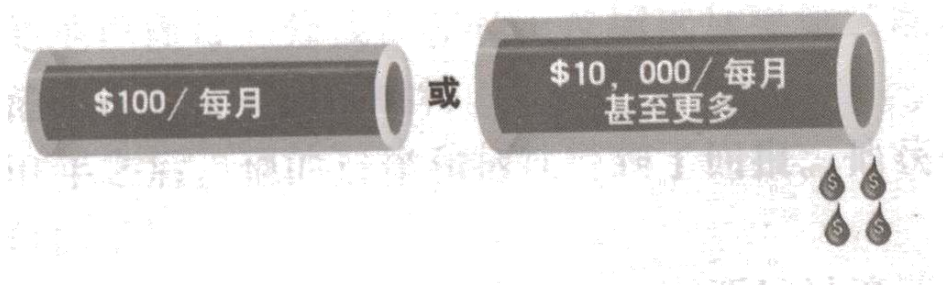
电子复合是满足每一种目的和钱包的管道，而不是一辆满足每一种目的和钱包的车。

你的目的也许是赚足够的钱来过一个特别的圣诞节，或是逃离那份没有前途的工作，和建立全球性的终极管道。或许你的钱包每个月多赚几百元，或者是成为一名很多倍的百万富翁。

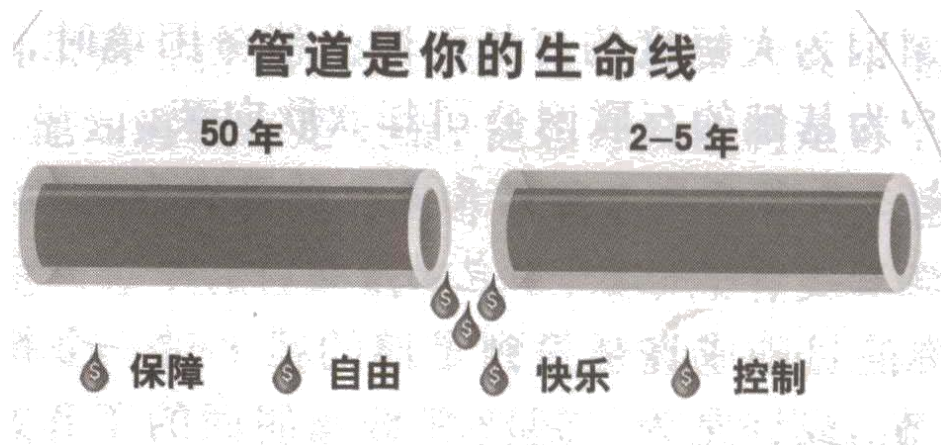
电子复合是终极管道。

要建多大的管道由你来决定！

你更喜欢哪一种终极管道



[管道的故事]



当我父亲教导我“为今天而活，为明天而计划”
的时候，实际上他是在说“管道是你的生命线，做
个管道管理者，而不是提桶者”

第八课

你喜欢 50 年计划还是 5 年计划

但悲哀的是，大部分提桶者总是不耐烦地拒绝这个建造管道的念头。柏波罗和布鲁诺无数次的听到相同的借口。

柏波罗和布鲁诺为许多人缺乏远见而悲哀。

——摘自《管道的故事》

有一个古老笑话进述了关于管道的两个重要教训。

一个叫乔的人多年来从事一份他所憎恶的低薪工作。但他决定要富有地退休。于是他节衣缩食，尽可能地积存每一分钱：在晚上及周末从事第二职业来为他的投资管道添加燃料。

50 年之后，自律和牺牲得到了回报。他的财务

[管道的故事]

自由了。

乔决定，既然他已经七十岁了，一定要过逍遥的日子！他认为是时候去放纵自己去做他梦想了一辈子的事——去世界各地潜水！乔化了他许多他辛苦赚来的钱学习潜水和购买潜水设备。他坐头等舱飞到了夏威夷，并在兹卡。顿酒店订了套房。

第二天，他直奔夏威夷最漂亮的珊瑚礁潜水。他的梦想终于实现了！当他穿上昂贵的潜水服时，他无比自豪。他有专门订做的保暖潜水服，特制的铝质氧气缸，德国制造的潜水相机，防水笔及防水写字板。乔准备好了！

当他潜到七彩有珊瑚礁时，他尽量享受每一分钟！他一边潜入海底，一边拍摄种种奇异的鱼。他的第一次潜水正如他一直所梦想的。他化了几千美元在他的新爱好上，而每一分钟都是值得的。

“等待是值得的”乔对自己说，“这真太美妙了。”

突然他震惊地看到一个男人，只穿着游泳裤只在他下面几米的地方游。乔愤怒的在写字板上写一句话。然后游到那人身边，拍拍他的肩，生气地将

写字板递给他看。上面写道：

“为了这潜水设备，我化了几千元钱，而你只穿着游泳裤，怎么回事？”

那人拿过写字板写下：“我快要淹死了！”



许多人快要淹死了

从这个笑话中，我们学到的每一个教训是，事情往往不像我们想象的那样！乔以为那人是在享受潜水。但事实上完全不同的——那人快要淹死了。

当谈到财务时，它一样会被一些表面现象所掩盖。那些戴着劳力士表和穿着名设计师专门设计的

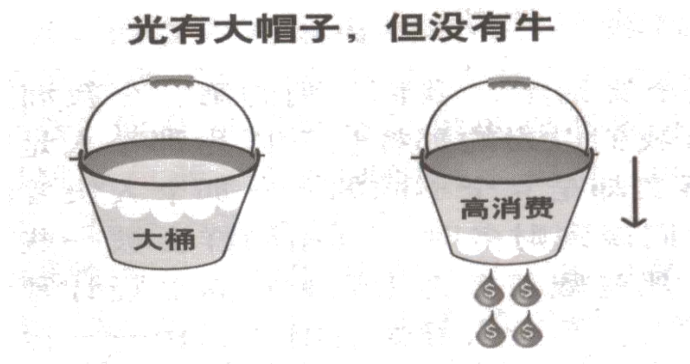
[管道的故事]

时装的人，看起来已达到了财务自由——但他们可能早已淹死在债务中！

当汤马士·史丹尼和威廉·定高《邻家的百万富翁》的作者，开始为他们的书作调查时，他们采访了那些拥有一百万或以上净资产的人。他们设想最富裕的人住在最豪华的别墅里，并调查了全国住在高尚住宅区的人们。

但作不久就发现许多住在大房子里、开着豪华汽车的人并没有积累太多的财富。为什么？因为他们化很多钱来维持他们奢侈的生活方式，而没有拿出一部分来建造管道。

作者用了德克萨斯洲的一首民谣来形容这群高消费：“大帽子但没有牛”。牛仔的比喻生动地展现了这个现象，对吗？



五十年管道计划的威力

从这个潜水的故事学到了第二个教训，就象乔一样成功的财务自由计划。乔的五十年管道计划是好消息、坏消息的典型例子。让他们先看看好消息：

五十管道计划的好消息就是它确实有效！每个月积累少量的钱并投资在股票市场是普通人获得财务自由的可行之路。

长期投资，关键是长期。定期地注入资金，让它一年年地复合。如果人们尽早地开始并紧紧维护其管道计划，即使每个月存 100 美元也可以成为百万富翁！不可能？请看下面表格：

[管道的故事]

如何在 65 岁时积累 1 百万 假设每年利率为 12%

起始年龄	每天存款	每月存款	每年存款	需要成为百万富翁年数
25	\$ 3.75	\$ 109	\$ 1,304	40
35	\$ 11.35	\$ 345	\$ 4,144	30
45	\$ 38.02	\$ 1,157	\$ 13,879	20
55	\$ 156.12	\$ 4,749	\$ 56,984	10

尼尔·埃尔莫奇摘自于《聪明投资人》杂志

*考虑到股票市场在过去70年平均回报为11%，在过去10年内是25%，12%是合理和可能的回报率。

如何在 65 岁时积累 100 万假设每年利息为 12%

如果你尽早开始建造长期管道，成为百万富翁是这样简单，真令人吃惊！每个生活水平高于贫穷线的人都可以做到

任何人需要做的只是每天在一个每年回报率为 12% 共同基金中投资 3.75，每一天，然后让它复合 40 年后，三分之一的美国人在 65 岁时将成为百万富翁。（或许不是快速但绝对是一名百万富翁）

这样想一想，三个美国人中有一个人抽烟。在

佛罗里达，一包烟价值 3.75 美元。如果一个抽烟者在 25 岁时戒烟，将这笔钱投入市场，让它复合 40 年后，三分之一的美国人在 65 岁时将成为百万富翁。

吃惊吗？难道你不期望 25 岁时有人告诉你这个吗？即使在 35 或 45 岁时，普通家庭要建造百万富翁的管道也不晚。但等到 55 岁才开始为养老存钱，就会发现眼前是一面峭壁，肯定的！

最大的风险是不投资在市场

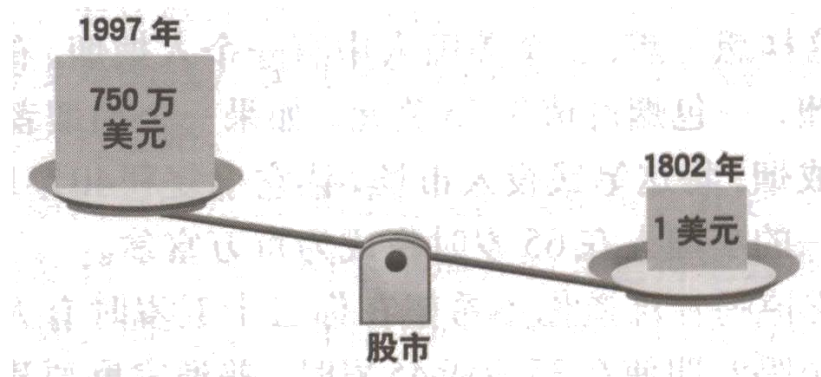
许多人仍然认为将钱投资股票市场很危险。是的有的股票在跌价。有时整个股票市场会大跌，例如 1929 年那样。

但所有华尔街高手认为，从长远来看，股票投资是利润管道最简单且可靠的途径。事实支援专家：在过去 200 多年，纽约股票交易所的股票平均每三

[管道的故事]

天有二天上涨。自二次大战以来，股票涨了 71 倍，虽然 55 年来经历了 9 次萧条。

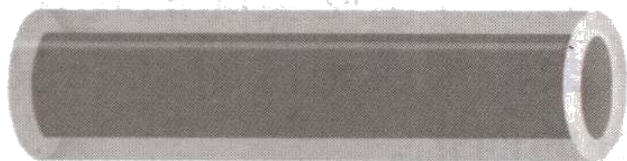
根据杰来西·西格的书《为了长远未来的股市》，从 1802 至 1997 年的 195 年中，投资到黄金的一美元涨到 11.17 美元。同样的一美元投资到股市可复合上涨到 750 万美元！



这说明了建立五十年管道计划确实可行，不用怀疑！大部分人都在建造几条五十年管道。他们的房屋是长期管道。社会福利是另一条管道。不幸的是太多的人都停止了这二条管道的建造。

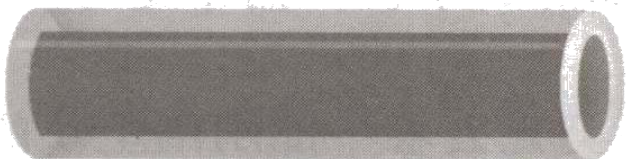
另一方面，聪明人通过投资组合、养老金计划、个人退休账务等建立额外的长期管道。所以这些都是长期管道任何一个有足够常识的人都可以建造这样的管道。

多数人的 50 年管道计划



- 💧 社会保险
- 💧 他们的家

聪明人的 50 年管道计划



- | | |
|--------|----------|
| 💧 社会保险 | 💧 个人退休账户 |
| 💧 他们的家 | 💧 房地产 |
| | 💧 国债 |
| | 💧 养老金 |
| | 💧 股票和债券 |
| | 💧 其他 |

五十年计划的缩减

我刚才讲了关于 50 年管道的好消息。几乎每个普通家庭都可以建造百万美元的管道，如果开始他们每个月存钱并让这笔钱投资和长期复合。

但坏消息，大部分人今天就想享受管道的利润——而不想等待 20、30、40 年，甚至是 50 年。

我承认。我也想今天就享受美好的生活，而不是半个世纪以后。是的，我相信应建造长期管道。但实际上，我喜欢化钱，而不想存钱。我用钱可以买到的好东西，我相信你也有同感。

我喜欢在一流的餐厅吃美味的晚餐。

我喜欢带家人去滑雪或坐游船。在假期中，他们留下一些最美好的回忆。

我喜欢新车内皮革的味道。

我喜欢驾驶大的平治房车，而不是小小的万事得。

我喜欢地都用手机，而不是等到周末与晚上优惠时段才用。我喜欢化二十美元年看一部刚刚上影的，而不是三个月以后化三元租一盒录像带。

底线就是，长期管道对于想在退休之后无忧无虑的人来说是不可缺的。所以每个人都应该建造 50 年管道。

但我们面对现实。你是否真的等 50 年后才享受管道的利润？我就不同意！我愿意作出牺牲去建造退休管道。但我不像为了这样而像和尚那样生活 50 年。

我现在就想过我梦想中的生活，当我还年轻，而孩子们还没有离开家的时候。我不能等到 65 或 70 岁时才过梦想生活，像刚刚故事中的潜水者。我相信你也有同感。

[管道的故事]

拥有蛋糕，并吃掉它！

如同刚才说的，长期管道是你应该建造的管道之一，但不是仅有的一条。你不能将所有的鸡蛋放在同一个篮子里，你也不能将所有的钱投资在同一条管道里。

有了 5 年管道计划，不仅可以让你的管道组合多元化，而且你可以去做更大的梦想，并立即享受它们，而不用等到 60 或 70 多岁。拥有蛋糕，并吃掉它！

想一想，难道你不想在 5 年内实现财务自由，而不是 50 年后吗？你当然想，谁不想？

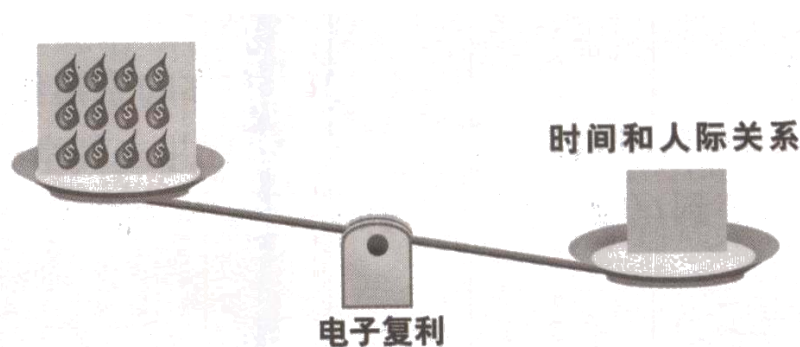
所以我推荐你在建造 50 年管道的同时，也建造 5 年计划。

两种管道



终极管道。。。电子复合。。。能在 2 至 5 年内建成，而不用 50 年；它可以在几个月内便产生回报而不是几十年。你可以利用空余时间建造你的终极管道，晚上或者周末，直到它产生的利益足够多的时候，你就可以全职来做。

想一想，终极管道可以让你用 50 年计划所需时间的一小部分就爬上橡树。最好的是，你不用积累或投资大量的资金建造这 5 年的管道！所有要做的便是杠杆你时间和人际关系！



[管道的故事]

为今天而生活，为明天而计划

许多年前，我父亲给过我一些伟大的建议。他说：“**为今天而生活，为明天而计划。**”我从来没有忘记这句话，并且定期重复给我的四个孩子。

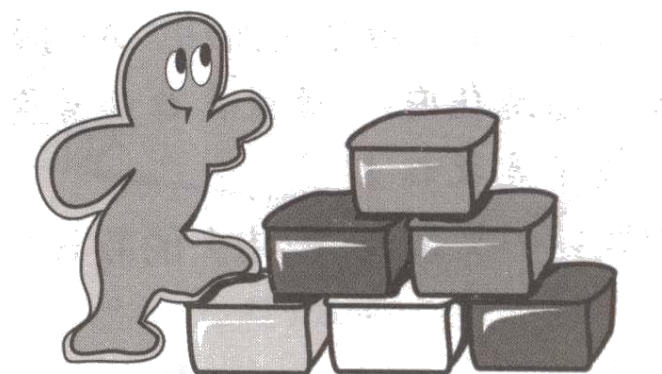
建造 50 年管道的同时、建造 5 年管道，可给予你跟随我父亲的聪明建议的力量。

终极管道计划、5 年计划、令你可以为今天而活，因为你可以在几个月后便享受到工作的成果。50 年管道计划，从某个方面来说，可以让你为未来而打算。所以我建议你建造长期管道和建造短期管道。



当我父亲建议我“为今天而生活，为明天而计划”的时候，实际上他是在说“**管道是你的生命线，做个管道建造者，而不是提桶者**”。

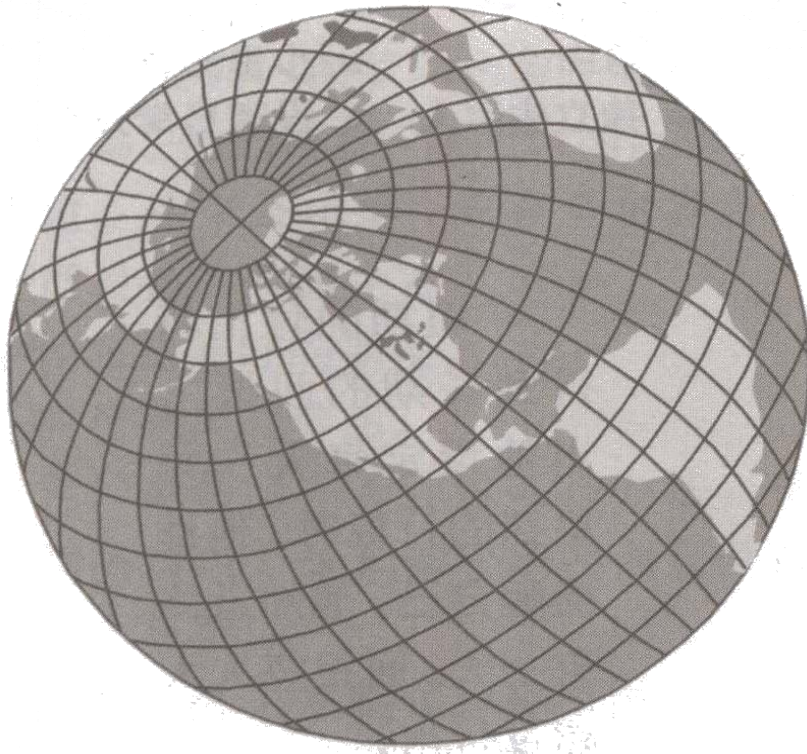
伟大的建议，父亲。真是伟大的建议。



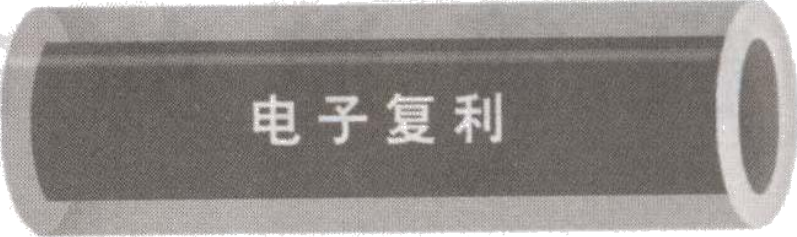
[管道的故事]

结 论

终极管道的故事



终极管道



电子复利

- 没有上司
- 没有员工
- 保障
- 不用发工资
- 自由
- 少量库存
- 独立生意人
- 没有日常开支

“短期的付出将得到长期的回报”当他设定每天和没星期的目标时，他都提醒自己，他知道终有一天，回报将是大大超过付出。

[管道的故事]

2001 年，美国硅谷。

在很近、很近的最近，有二名叫保罗和布罗斯的年轻人，雄心勃勃的堂兄弟。他们都在“西斯坦国际机构”担任中层经理的职位。这家公司是一家在全世界各地拥有电气和水处理设备的跨国企业。

两个年轻人是最好的朋友。他们拥有远大的理想。

他们谈论每一天、通过某种办法，他们将实现全面的财务自由。他们都很聪明而且勤奋。他们需要的只是一个机会。

有一天，机会终于来临了。公司决定委派这两位朋友担任西斯坦全球软件部门的高级经理。月薪比现在多一倍。

“我们梦想实现了！”布鲁斯大喊着，“我简直

无法相信我们的好运。”

但保罗不是非常确信。

十天下来，保罗的背又酸又痛，处理软件的手指很疼。他属下有 50 名员工，大部分都没有合作精神且缺乏热诚，他不喜欢连续几周去国处工作。他的上司感情用事、粗鲁且很苛刻。他甚至厌恶每天起床去工作。他发誓要想出更好的办法来工作和生活。

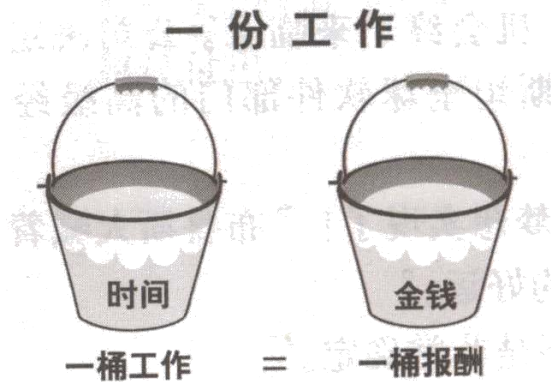
保罗，管道的建造者

“布鲁斯，我有一个计划。”第二天早上，当他们坐在办公椅上、打开伺服器时，保罗说。

“与其这样用我们的才干和时间整天面对着这个暴君般的老板，管理这群没有热诚的员工，让我们杠杆互联网去创造持续世袭收入。”

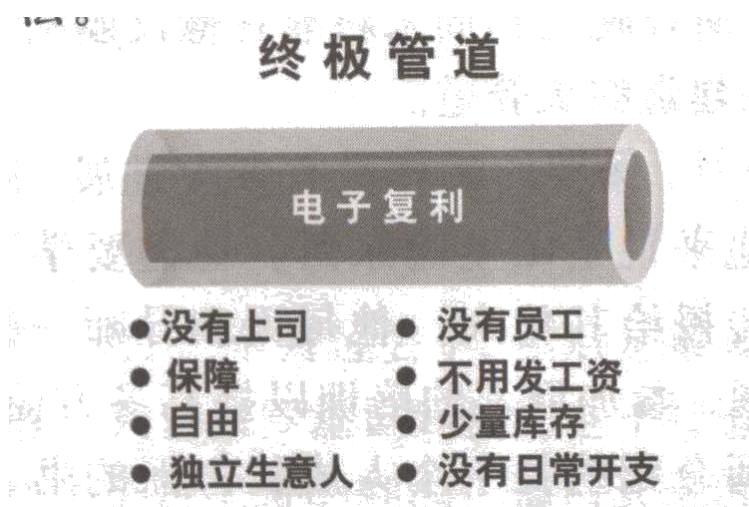
[管道的故事]

“有一份工作就好象是提桶，”保罗继续说，“一桶工作等于一桶报酬。但如果因为生病或被解雇而停止工作，报酬就终止了。”



“我们需要一份创造持续收入的事业。世袭收入像建造管道——我们做一次工作，就可以重复地得到回报。布罗斯，我们需要开始像管道建造者那样思考和做事，而不是像提桶者。”

“我以前的一位雇员帮助我在互联网上建造了管道。他称其为终极管道，因为它结合了电子商务和复合的力量。终极管道是我的生意——我拥有了它。我在家操作它。没有上司。没有员工。不用发工资。无须存货。它提供了建造持续世袭收入的方法。”



布鲁斯呆住了。

“一条互联网上的管道？谁听说过？布鲁斯大声嚷着。

“我们现在有了一份很好的工作，”布鲁斯断然说：“不要打翻了这条船。我们有职业保障和很好的福利。”

“我们有周末，每年有二个星期的有薪假期。我们这辈子已安顿下来了！让你的什么终极管道见鬼去吧！”

但保罗不是那种容易失望的人。他耐心的向他的好朋友解释了这个计划。保罗用一部分时间做他的薪水工作，用周末及晚上建造互联网管道。

[管道的故事]

他知道可能需要 1、2 年才能让他的终极管道产生较大的利润。但保罗相信他可以拥有自己的生意和自己的生活。他决定去做好它。

小小的行动产生大大的结果

当布鲁斯晚上和周末斜靠在舒适的按摩椅上时，保罗继续建造终极管道。

头几个月，保罗的工作没有多大进展。网上管道生意对他来说也是陌生的东西。他需要学习一套新的系统并传授给他人。他每天和导师一起讨论，参与周末培训以提高技巧。他阅读导师介绍的个人成长的书，听导师介绍的录音带。

时间一天天过去了，保罗的生意拓展技巧不断提高。他学习如何与别人勾通，如何与别人谈论他们的梦想，如何得体地处理反对意见，如何最大程

度地发挥别人的能力。渐渐他对自己越来越自信，对他的机会和新的合作伙伴都更加有信心。这对于保罗来说，是新的天地。但当分的知识和自信增加时，他的互联网管道也渐渐成熟。

保罗不断地提醒自己，**明天的梦想是在今天牺牲的基础上实现的**。他一天天地建造终极管道，一个谈话接着一个谈话的建立

“如果我的梦想足够大，事实将不重要，”每次打电话给下一个介绍对象时，他都这样自我肯定。

“短期的付出将等于长期的回报。”当他设定每天和每星期的目标时，他都提醒自己。他知道终有一天，回报将大大地超过付出。

“把目光盯在回报上”每天晚上当他听着由成功的电子商务者演讲的培训录音带、一面渐入梦乡时，他都一遍遍重复这句话。

“把目光盯在回报上。。。。。”

[管道的故事]

时来运转

一天又一天，变成了一个半月。很多个月过去了。终于有一天，保罗意识到他的电子管道终于泵出了相当于他半个月工资的利润！他白天继续努力地工作但也更有效地利用业余时间。他知道只要再过几个月，他业余时间建造的收入就会超过他全职工作的收入。

在公司午餐休息时，保罗看到他老朋友在办公室匆匆忙忙地走过。布鲁斯提桶工作越来越重了。布鲁斯被这个苛刻的老板压迫得脸色越来越难看。。。。。。不现实的最后期限。。。。。。每天都有解雇的谣言传出。

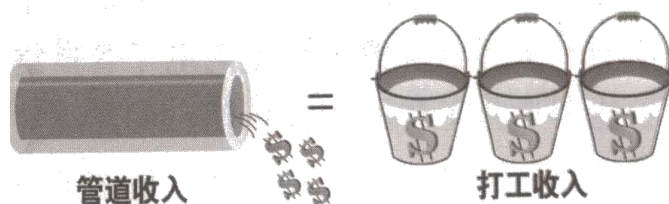
在周末，布鲁斯会写上几十次辞职信，但他从来没有寄出。他有要支付的账单，他太需要这份工

作了。他感到自己被困。心里空荡荡的。办公室里的垃圾满是写了又被撕掉的辞职信。

离开他的工作

最后保罗盼望已久的一天终于来到了。他的电子管道收入超出了他在西斯坦的薪水！他的太太把公司的工资单的新的电子管道收入支票彩色复印后裱在一起，他的新管道伙伴们都前来祝贺，手里举着裱在相框里的支票。照相机的闪光灯不断地闪，保罗的眼里闪着喜悦的泪光。

未来的某一天



保罗是公司唯一没有被老板吓倒的员工，因为

[管道的故事]

他有了终极管道，保罗自由了！那知识让保罗自信。
保罗平静地应付着老板的大喊大叫。当老板言辞过
分时，他耸耸肩平静地看着他老板的眼睛。

“没必要叫喊，”保罗平静地说，“我正站在你
的面前，如果我们心平气和地讨论，这事会不会更
好呢？”

因为他对付老板的独特方式，保罗的同事称他
为“训兽师”。但保罗明白他并不是在训服他的老
板。保罗只是在他面前挺直了腰，因为他没有能力
控制保罗的生活了。一天晚上保罗坐在家里的办公
室写道：

亲爱的上司：

我现在写信给您，我决定辞去西斯坦国际机构
的职位，并立即生效。

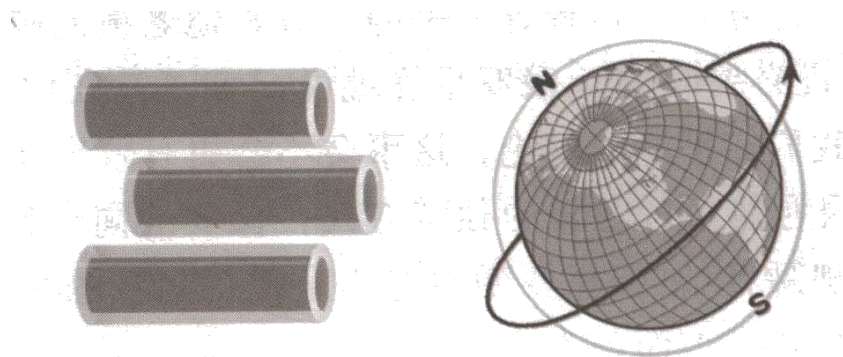
我在西斯坦的工作很开心，但我很遗憾地通知
您公司支付不起我的服务费。

尊敬您的
管道人保罗

当他辞职信摺起来装进信封时，他感到一阵自由的冲动。他展望的未来是充满希望的。他知道他所建造的互联网管道只是非常、非常宏伟的夢想的第一步。

你看，保罗的计划远远不至于西斯坦有限公司的墙壁。

保罗计划在整个北美洲建立互联网管道——最终要在全球！！



招募朋友来帮忙

保罗的网上生意继续繁荣。他从来没有像现在这么高兴和满足过。但他西斯坦的旧同事却不一样。公司把越来越多的业务转移到网上，保罗原来的部门缩减了。

因为布鲁斯的高薪，他成为了第一个离开的人。保罗痛心地看着他的老朋友乞求别人向他咨询那过时的电脑知识。于是安排了一次与布鲁斯的见面。

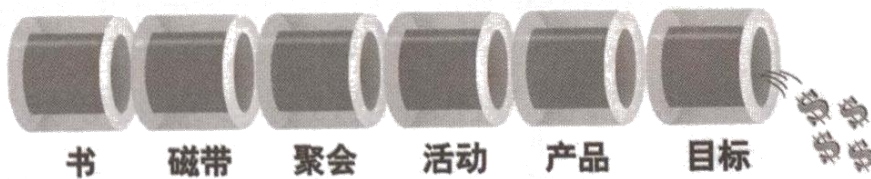
“布鲁斯，我需要你的帮助。？”

布鲁斯挺起那疼痛的肩膀，他那无神的眼睛眯起了一条缝，对保罗说：“别挖苦我了。”

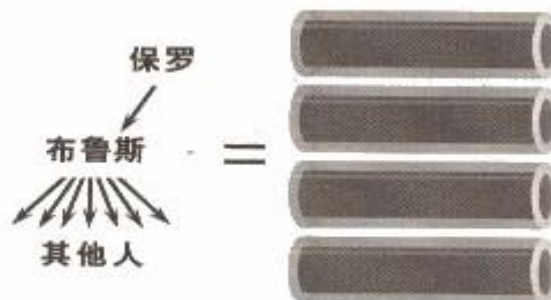
“我不是来向你夸耀的，”保罗说，“我想向你提供一个伟大的生意机会。我化了二年时间建成互联网管道，赚足了足够辞去西斯坦工作的利润。自

从那以后，我学到了许多东西，我知道如何建造终极管道、如何与人勾通、如何建立团队、如何透过提升人来提升生意。我学到了一个被证实的系统，这给予了我和我的合作伙伴力量去建造另一条终极管道、再另一条、再另一条。。。。。”

管道建造系统



“我需要建造管道的合作者，”保罗继续说，“我要把我所知道的建造网上管道的知识教给你，不收你一分钱。我所需要你的回报就是你学会这个系统并去教其它人，直到北美洲每个城市都布遍终极管道。”



[管道的故事]

“只要想一想，我们只要赚经过我们终极管道的每一个网上销售的一小部分。我建造的终极管道不是梦想的结束。它只是开始。”

布鲁斯终于看到了蓝图。他笑了，向老朋友伸出他的手。他们紧紧地握住对方的手，像失散多年的老朋友那样拥抱。

回报思泽

许多年过去了，保罗和布鲁斯已退休多年。他们建造的遍布全球的互联网管道生意每年仍把几百万的收入泵进他们的账户里。

两位朋友一起旅行，畅游世界各地。一天布鲁斯邀请保罗共进午餐，他有一些令人兴奋的消息要分享。

“保罗，许多年前你给了我一份非常特别的礼

物，与我共享网上生意。这份礼物永远的改变了我的一生。我多年来一直在绞尽脑汁想报答你，这是我今天邀请你来的主要原因。这是我给你的礼物。”



布鲁斯将一个信封给保罗。里面是两张去意大利的头等舱机票。

“你不必。。。。。”保罗说，布鲁斯打断了他。

“让我先说”布鲁斯说，“自从我们小时候起，父母亲就说我们是意大利的移民。在互联网的帮助下，我终于寻找到我们家族的根，找到现在还住意大利中部的一个小村子里的两个堂兄弟。”

“保罗，这是我给你的礼物，”布鲁斯继续说，“我们要回那个小村子去。我们要走到那个小镇的广场上，我们的曾曾曾曾曾祖辈们以及其他村民曾在那里装水。我们要跪下来，感谢我们的祖辈和上

[管道的故事]

帝，是他们保佑了我们建造了一条管道，让祝福在我们的生命里顺流。”

走了一个循环

保罗静静地看着他的堂兄，然后他伸出手，紧紧握住布鲁斯的手，说：“我只有一个要求，”保罗平静的说：“你是将起程时间由下个星期改成明天？”

两个星期以后。。。。。。

罗马机场人来人往。保罗和布鲁斯在意大利度过了两周愉快的假期之后，要回美国了。他们走过了他们祖辈曾走过的大街，还在许多长期失去联系的亲戚家里吃了饭。

这是一生中谨此一次的旅程。两个人都感到自己因为这次旅行而焕然一新。他们坐在机场里，讲着同一本书，其中时不时靠向另一位，把书中的某

段话指给他的朋友看。

“噢，不！——别再这样了，”通道那边有个男人大声的叫道，“我们的航班又一次被取消了！我永远都不能离开这儿了。”

“这也是我们的航班，”保罗指上面的显示屏说，“取消了现在怎么办？”

保罗看着他的朋友，布鲁斯也看看他。两人相视而笑。

“你是不是想着我所想的？”保罗笑着说。

“看来我们要在这儿再留一个星期！”两人不约而同地从座位上跳起来，互相拍打对方的手。

那个坐在对面的人盯着他俩，好像看到外星人一样。

“你们在高兴什么？”他觉得不可思议，“我被困在这已经二天了。我连续第二年错过了我女儿的生日。上个月以来，我到过如此不同的地区，以至我不知道今天是星期几了。理糟糕的是，我将做不到今年的业绩定额，因为我的客人变得贪心，不愿意签合同，不肯跟我合作了。”

[管道的故事]

“很遗憾，”布鲁斯说，“我们深表同情。以前，我们的反应也和你一样，保罗，对吗？”

“不错，”保罗说，“这一切，我们都经历过，这是前管道时期的事情，对吗？”

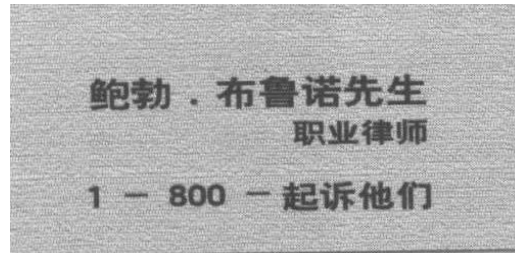
“你是什么意思？前管道时期？”这个忧心冲冲的陌生人说，“那到底是什么？”

“我们非常乐意告诉你”保罗高兴地说，“但我的朋友和我要赶着去出租车柜台。请给我一张你的名片，回到美国之后，我们其中的一个会打电话给你的。”

这个忧心冲冲的陌生人递给保罗一张名片。作为交换，保罗把一本书递给了他。

“等候飞机的时候读读这本书吧，”保罗说，“当我打电话给你的时候，这本书会让我们有一些话题的。”

保罗拍拍布便斯的背，带着他向出租车柜台走去。他瞅了一眼这个陌生人的名片：



“鲍伯·布鲁诺，律师”保罗说，“我认为布鲁诺先生将会乐意接受建造管道的机会，你说？”

“布鲁诺，布鲁诺。”布鲁斯慢慢地念着这个名字，“这个名字听起来很熟悉。”

“不知道为什么，布鲁斯，我对这个布鲁诺感觉不错。”保罗说，“这感觉中当年你加入我的生意一样。我相信我们的朋友布鲁诺会是一个不错的管道建造者。”保罗和布鲁斯回头望了一眼他们的新朋友。

忧心冲冲的律师把书放在膝盖上，很有兴趣地看着对面并轻松地念着书名。然后，像一个老人轻轻地打开一份由他最喜爱的小伙子送给他的礼物那样，布鲁诺打开了这本书，《管道的故事》，然后他开始讲了。。。。。。